

the INVESTOR

Issued by Union of Investment Companies - Issue No. 21 - March 2025

GCC Leasing Market
The Diverse Landscape
P13

A Peep into Kuwait's
Car Leasing Market
P24

Car Leasing in GCC
Picking Up Speed
P17

STEERING TOWARDS A BRIGHTER FUTURE
KUWAIT LEASING MARKET

Lease with ease



أعيان
A'AYAN
Auto السيارات

Hotline
188 00 66



Chairman's Message



The Investor Magazine Welcomes You to a Year of Prosperity and Growth!

As we step into a new year, this edition of "Investor" magazine reviews global economic and market performance in 2024 and explores the key factors to watch in 2025, a year full of new aspirations and anticipated optimism.

The year 2024 witnessed relative improvement compared to previous years, despite initial uncertainties. Global markets continued to grow, supported

by the resilience of the U.S. economy, which plays a major role in shaping global financial conditions. Concerns over a potential recession faded as inflation rates declined, prompting major central banks to reduce interest rates. Additionally, pro-business policies introduced by newly elected U.S. President Donald Trump, along with sustained momentum in stock markets—particularly in technology and artificial intelligence—helped strengthen overall market performance.

Meanwhile, GCC economies and markets experienced modest growth. Oil prices declined, and OPEC+ extended its production cuts, while rising geopolitical tensions further impacted gains. However, economic diversification efforts in the region have started to bear fruit, with the continued expansion of non-oil sectors providing a key positive boost to the Gulf economy.

As we begin 2025, several critical themes will shape market trends, including the Federal Reserve's stance on inflation, policies of the new U.S. administration, and the stability of geopolitical dynamics. In the GCC, the gradual easing of OPEC+ production cuts and sustained growth in non-oil sectors may support markets and reinforce economic expansion strategies aimed at diversifying revenue sources.

This edition of "Investor" highlights a key sector in the Gulf economy—the car rental market, with a special focus on Kuwait. This industry is undergoing significant transformation, driven by evolving consumer behaviors and government policies that promote economic

diversification and related projects. With the Gulf region emerging as a major business hub and an attractive tourist destination, demand for car rental services has surged across various segments, including individuals, corporations, business travelers, and tourists.

Market indicators show promising growth in this sector, with rising investor interest and an increasing number of companies entering financial markets. A notable example is Saudi Arabia's Lumi, which expanded its fleet at a compound annual growth rate of 35.2% between 2019 and 2023, while its 2023 IPO was oversubscribed by an impressive 11.5 times.

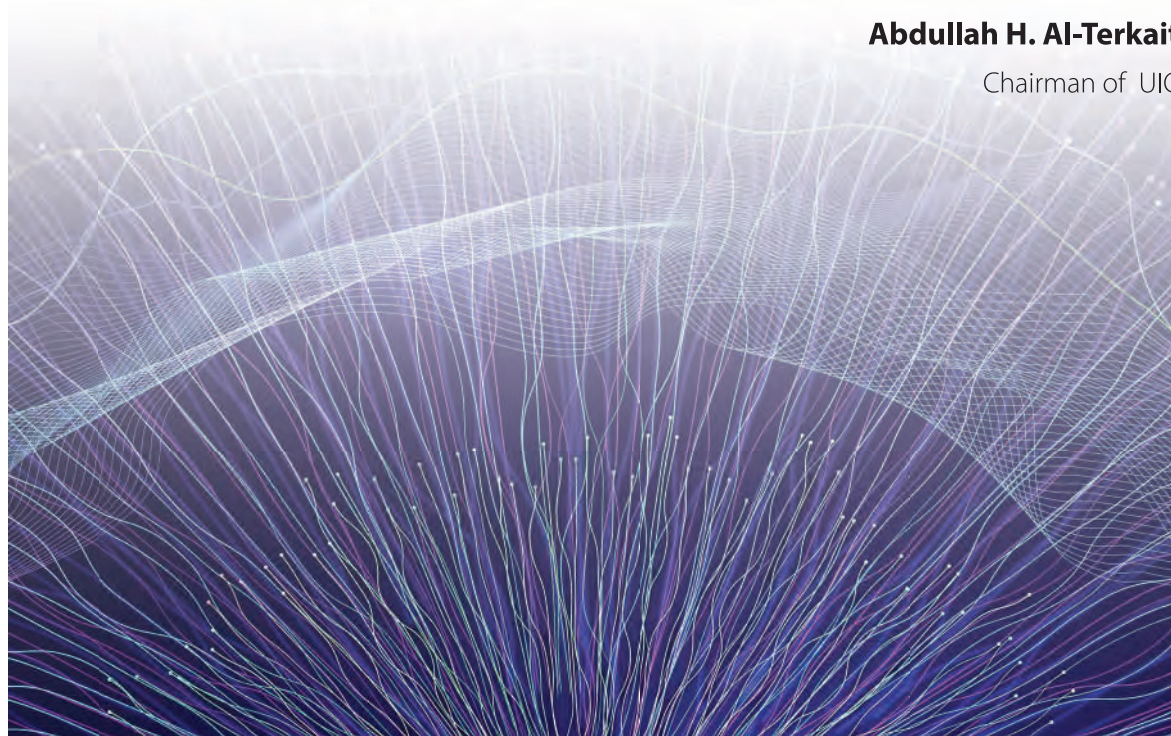
In Kuwait, the car rental sector is distinguished by several successful companies with decades of experience and extensive fleets. In this issue, "Investor" magazine highlights the achievements of key players such as Aayan Leasing and Investment Company, established in the late 1990s; Al Mulla Rental, which operates over 22 branches; and Automak, which boasts a large fleet and significant market share. Additionally, several digital platforms are continually enhancing service offerings with advanced and innovative solutions.

The sector continues to evolve through technological advancements, reshaping

operational landscapes with sophisticated booking systems, flexible rental conditions, and modern payment solutions. Sustainability has also become a crucial factor, with companies integrating environmentally friendly practices into their business models. With growing demand, the car rental industry is set for continued development, embracing technology, sustainability, and new service offerings aligned with changing consumer preferences. Ultimately, this remains a promising sector worth closely monitoring in the coming years, particularly as several innovative platforms have achieved notable success in the region.

Abdullah H. Al-Terkait

Chairman of UIC





08 A Quick Take on the Economy & Markets



13 The Diverse Landscape of GCC Leasing Market



17 Car Leasing in GCC: Picking Up Speed



24 A Peep into Kuwait's Car Leasing Market

Featured Interviews



34 **Mishary Mohammed Al-Hossayan,**
Chairman & CEO,
Aayan Leasing
Holding Co.



36 **Mr. Ibrahim Al Awadhi,**
CEO, Aayan Real
Estate Company



40 Kuwait 15% corporate tax and its implications for the leasing industry

اتحاد شركات الاستثمار UNION OF INVESTMENT COMPANIES



Published by the Union of Investments Companies Kuwait Under the leadership of UIC chairman
Abdullah H. Al-Terkait and Editor-in-Chief Bader N. Al-Subaiee.

UIC Members



اتحاد شركات الاستثمار UNION OF INVESTMENT COMPANIES



Published by the Union of Investments Companies Kuwait Under the leadership of UIC chairman
Abdullah H. Al-Terkait and Editor-in-Chief Bader N. Al-Subaiee.

UIC Members



SCAN THE QR CODE TO VIEW ONLINE

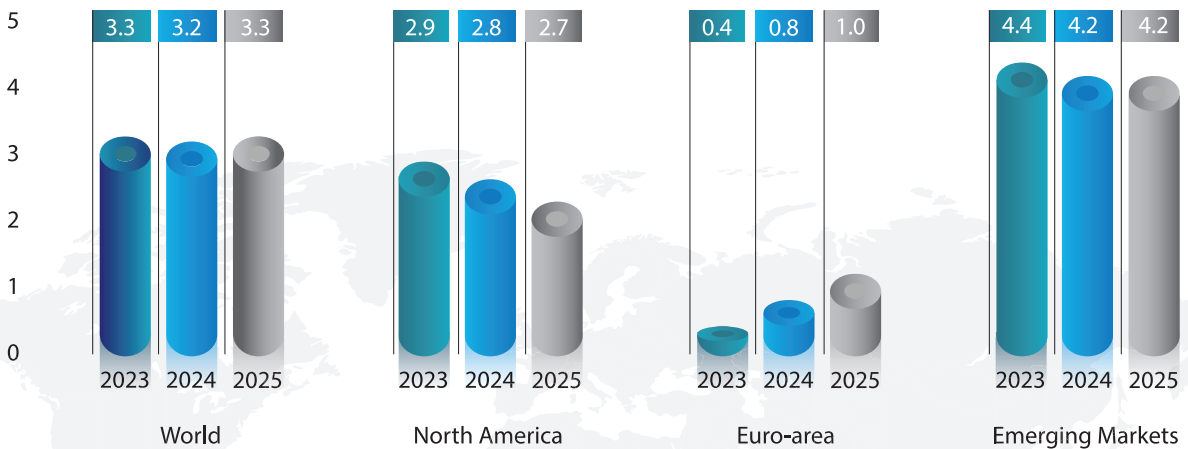
In contrast, the Eurozone struggled with a manufacturing slowdown, as its largest economies—Germany, Italy, and France—grappled with industrial recessions. U.K. is also experiencing slow economic growth amid muted

consumer spending and sticky inflation. Despite rate cuts by central banks, weak consumer spending & stubborn inflation limited economic recovery.

Meanwhile, China’s economic struggles continued, hindered

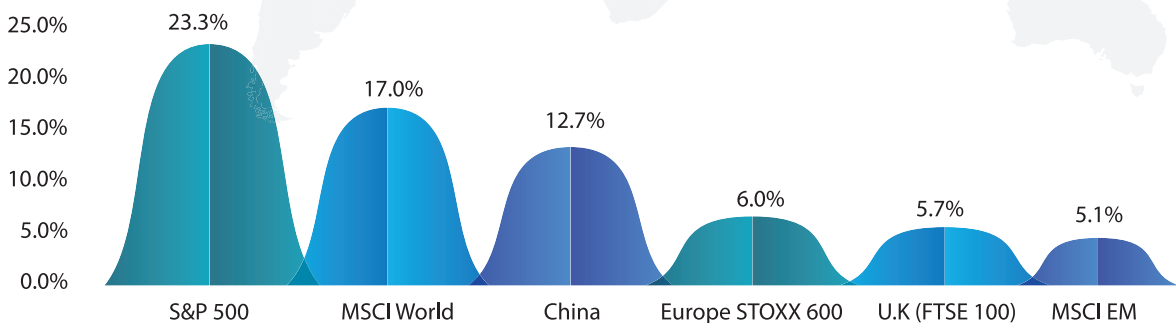
by a persistent property market slump & subdued domestic consumption. However, fiscal and monetary stimulus measures provided some support, enabling modest gains in the equity markets.

Growth Expected for Most Economies in 2025



Source: IMF

U.S Equities Lead Market Performance in 2024



Source: Refinitiv

2025: Optimism Tinted with Caution

As we step into 2025, several key factors dominate the global economic narrative: evolving inflation and interest rate dynamics, the impact of President-elect Donald Trump's proposed policies, and lingering geopolitical concerns.

One major shift in narrative for 2025 was from the U.S. Fed. While the continuation of monetary easing in 2025 had been widely expected, in December 2024, the Fed dialed back on its rate cut expectations for the year, citing stickiness of inflation. The Federal Reserve's revised outlook on rate cuts—reducing expectations from 100 basis points to 50 basis points—underscored the challenges of managing inflation. Despite this adjustment, U.S. markets appear stable, as much of the impact has already been priced

in. U.S. economy is also likely to remain on a solid footing in 2025, aided by lower interest rates, continued easing of inflation and stable labour markets. Implementation of Donald Trump's proposed policies on tariffs, immigration & geopolitics & their impact on inflation and economic growth would be keenly watched out for. While policies on tax cuts and deregulation, if implemented, would be received well by the markets, the general uncertainty as the policies materialize would lead to increased market volatility. Economic uncertainty persists in the Eurozone, exacerbated by elevated energy prices and geopolitical instability. Meanwhile, China's recovery efforts hinge on the success of government stimulus measures & structural reforms.



On Home Ground 2024: Diversification Agenda Bearing Fruit

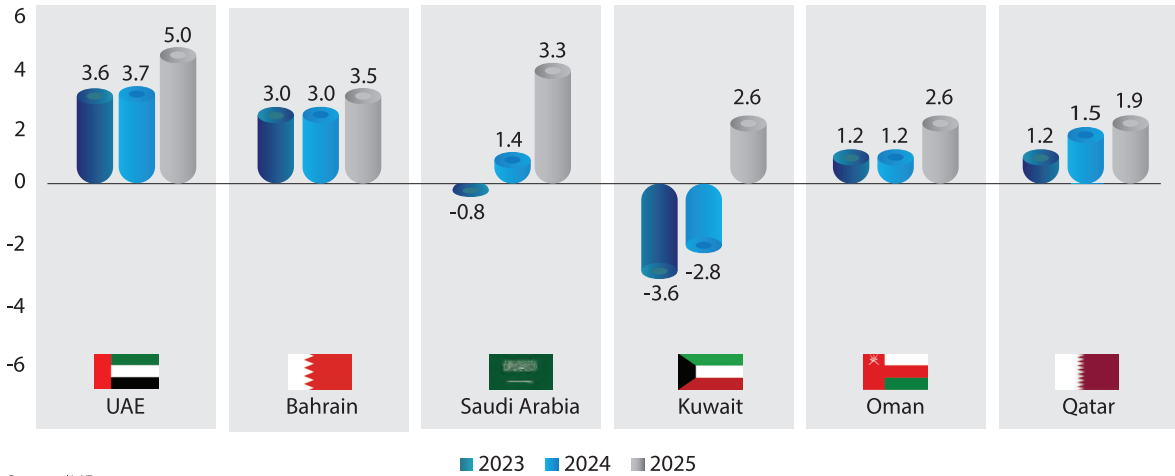
The year 2024 presented a mixed landscape for GCC economies, marked by geopolitical tensions, range-bound oil prices, and production cuts. Yet, robust non-

oil sector performance, aided by policy initiatives aligned with national vision goals, provided a counterbalance. GCC central banks mirrored U.S. interest rate

cuts, with reductions averaging 100 basis points. Kuwait, however, diverged by reducing rates by just 25 basis points.



GCC Economies: Non-Oil Economy Driving Growth



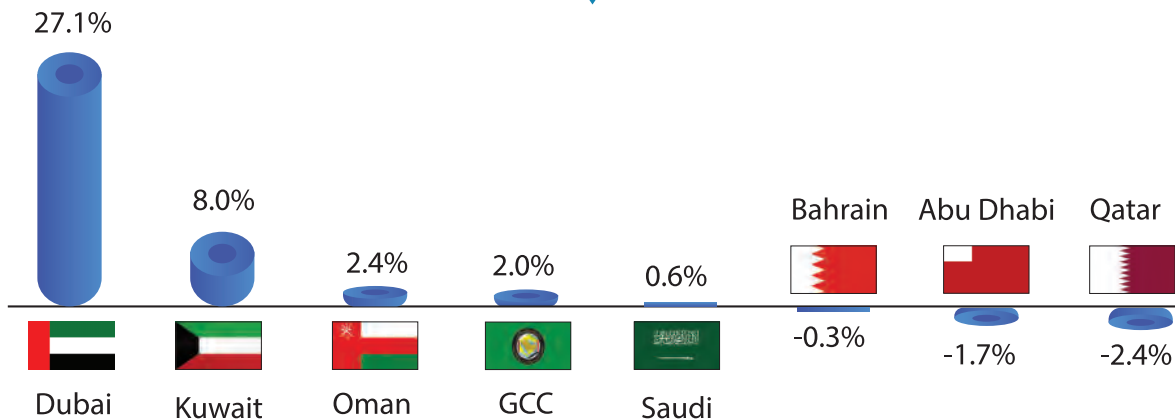
Source: IMF

Equity markets in the region delivered subdued results in 2024. While non-oil economic growth and rate cuts offered some support, oil price volatility and geopolitical risks dampened investor sentiment. That said, country-level market performance varied. Dubai led the GCC with strong equity

performance, driven by its real estate and tourism sectors. Kuwait's markets emerged as the second-best performers, buoyed by improved corporate earnings, growing credit activity, and increased project awards. On the other hand, Saudi and Abu Dhabi markets were weighed by blue-chips such

as Saudi Aramco and Emirates Telecommunications Group Company. The GCC IPO boom continued during the year with 53 IPOs raising USD 12.9bn, up from 46 IPOs amounting to USD 10.8bn in 2023.

Dubai and Kuwait Lift Up GCC Equity Markets in 2024



Source: Refinitiv



2025: Hopes of Oil-Fueled Growth

Saudi Arabia is forecasted to achieve a robust growth rate of 4.6% in 2025, primarily driven by increased oil production. Non-oil sectors are also expected to expand significantly, reflecting the tangible impact of Vision 2030 reforms. Similarly, Qatar’s economy is poised to benefit from its expanding tourism sector and infrastructure projects, despite stagnation in hydrocarbon growth until LNG projects go live in late 2025. UAE’s economy is also expected to continue its growth gallop,

with higher oil production quota adding to the non-oil economic momentum.

In Kuwait, stable project awards, credit growth, and a low-interest-rate environment are likely to support economic expansion in 2025. The unwinding of OPEC+ production cuts could further boost oil revenues, though geopolitical and taxation concerns may introduce headwinds.

Kuwait’s Economy in Numbers

<p>2.7% y/y Growth in non-oil GDP in H1 2024, followed by 2.5% y/y dip in Q3 2024</p>	<p>54.1 Non-oil, private sector PMI in December 2024</p>
<p>3.2% y/y Domestic credit growth as of November 2024</p>	<p>2.36% y/y Inflation as of November 2024</p>
<p>KD 1.5 bn Project awards as of 9M 2024</p>	<p>3.3% y/y GDP growth estimate for 2025</p>

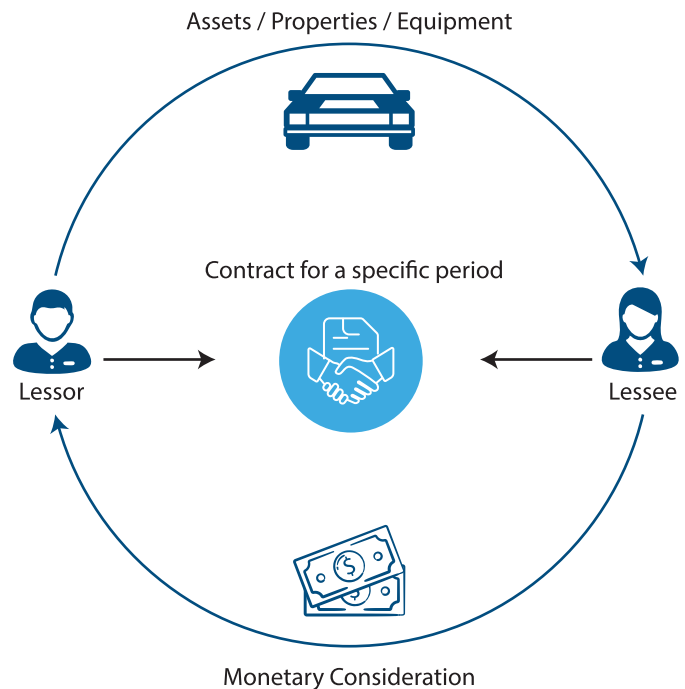


Source: Various; Note: PMI- Purchasing Managers’ Index; A value above 50 indicates economic expansion.

The Diverse Landscape of GCC LEASING MARKET

A lease is essentially a contract through which the property owner (lessor) grants another party (lessee) the right to use an asset in exchange for payment over a specified period. The parties involved are known as lessor (the owner of the asset that grants the right to use it to another party under the terms of the lease agreement) and lessee (the party that obtains the right to use an asset from the lessor in exchange for periodic payments). Leasing offers mutual benefits: the lessor gains a steady income stream, while the lessee avoids upfront costs and enjoys flexibility.

Leasing Process



Source: Marmore

There are several types of leasing agreements, such as:



▶ Financial Lease

This lease provides the lessee substantial control and responsibilities akin to ownership, with an option to purchase the asset at the end of the term. The lease term typically covers most of the asset's useful life. Aljarah Holding (also known as National Leasing Company) from Qatar is a well-known player in the financial leasing segment along with Kuwait's Kuwait Finance House.

▶ Operating Lease

The lessor retains ownership responsibilities, while the lessee benefits from short-term usage without maintenance costs. Al-Futtaim Group from UAE and Al-Sayer Group from Kuwait are key players in the operational leasing segment.

▶ Sale and Leaseback

The seller leases back the asset immediately after selling it, gaining liquidity while retaining usage rights.

▶ Leveraged Lease

This involves financing the lease through a mix of the lessor's funds and third-party loans, making it a tripartite agreement.

▶ Hire-purchase

It is a financial arrangement wherein a buyer makes an initial down payment for an asset and then pays the remaining balance in regular installments. The buyer gains possession of the item immediately, but ownership is transferred only after all payments are completed.

▶ Short-term Rental

A flexible option for short durations, typically under 30 days.

Leasing remains attractive due to its cash flow benefits, pay-for-use model, and access to the latest technology without ownership burdens.

Ease on the company's cash flow: Instead of blocking huge funds to purchase an

asset, leasing enables the company (lessee) to use the asset with payments spread over the lease term. No large upfront payment is required, and the company is free from ownership costs.

Pay for Use: Leasing reduces the financial burden of underutilized and depreciating assets to the lessee. Leasing contracts enable the lessee to lease the asset for a specified period, following which the company could either renew or terminate the contract.

Access to the latest technology: The company could lease the most up-to-date equipment and technology which enables it to stay competitive in the market. Upgrades to newer models can be made after each lease term.

Variety of assets to choose from: Companies could choose from a variety of assets such as real estate, equipment, machinery and electronics to lease. The flexibility to choose from various assets is tailored to specific business needs.

Maintenance: Many leasing agreements include maintenance as a part of their lease which in turn reduce additional operating costs. Assets would also be serviced by trained professionals in order to ensure optimal performance.

Kuwait Leasing Industry and Major Players

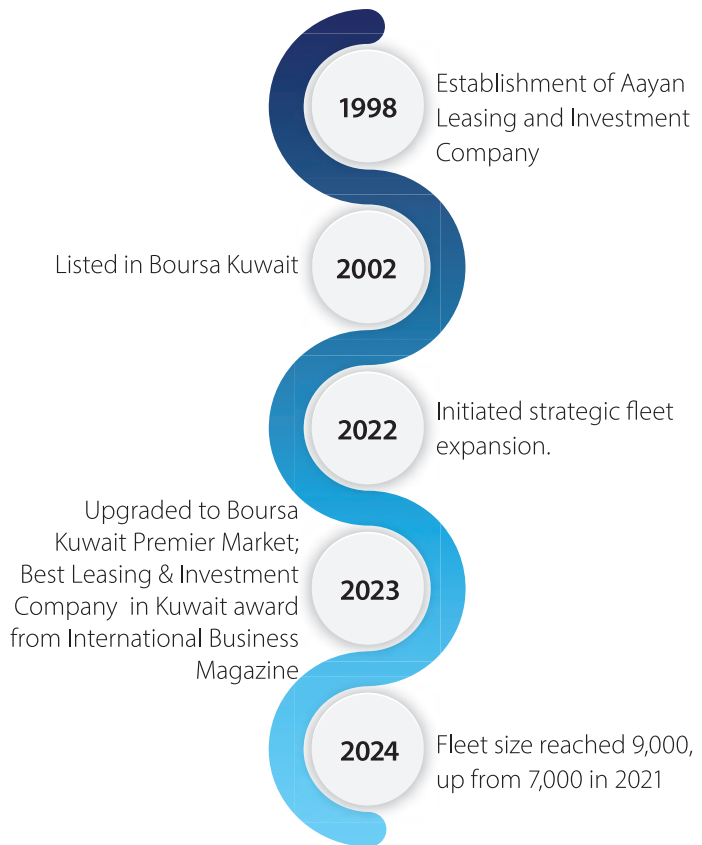
Kuwait’s leasing industry is poised for growth, driven by rapid urbanization, technological advancements, and government initiatives to diversify the economy.

SPOTLIGHT: Aayan Leasing & Investment

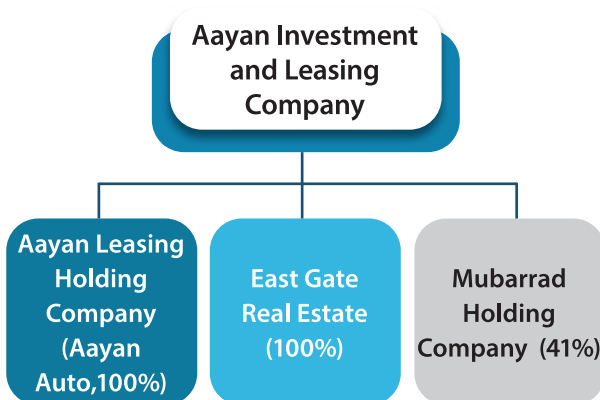


Aayan Leasing and Investment is a leading player in Kuwait’s operational leasing market. The company was established in 1998, with many notable names as its shareholders – Al-Ghanim family, Al-Rumi family, Behbehani family and KFH. Initially, the company had focused on real estate and leasing, and had ventured into investments in early 2000s.

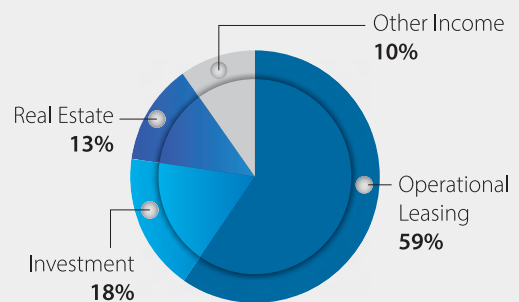
Key Moments



Subsidiaries and Ownership



Areas of Operation : Q3 2024 (Split by Revenue)



Source: Aayan Leasing and Investment



فيرست إيكويليس FIRST EQUILEASE

FIRST EQUILEASE

Offers flexible leasing solutions, including equipment for industrial and petroleum sectors. It

offers different types of leasing such as financial, operational, hire-purchase, sales and leaseback and short-term rental. It caters to clients in the GCC countries.

Founded: 2005

Headquarters: Kuwait

Operating Region: GCC

Prominent Investors: Kuwait Financial Center 'Markaz', Pearl National Holding Company

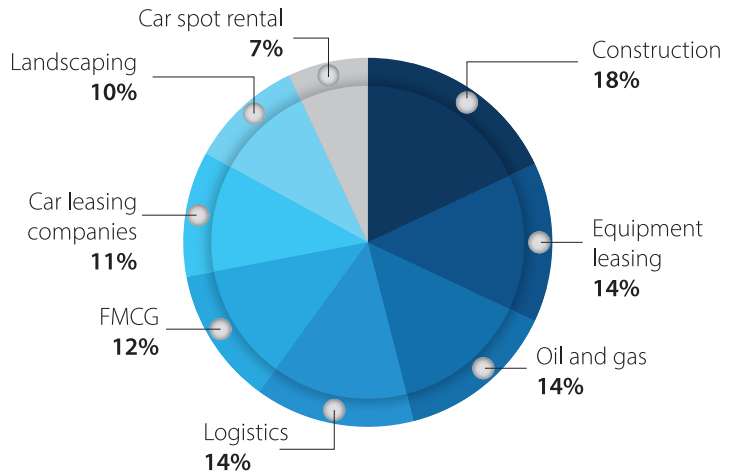
Basic Description

Offers infrastructure, industrial and heavy equipment such as mobile cranes, earthing machines and heavy machines along with vehicles for commercial and passenger use on lease.

Specialties

Sales and Leaseback, Hire Purchase Lease, Short-Term Rental, and Effective tracking and performance reports.

Customer Segmentation



Source: First Equilease



شركة المحطة التجارية ذ.م.م.
Mahatta Trading Co. W.L.L.

MAHATTA TRADING COMPANY

An equipment leasing company in Kuwait known for managing an extensive fleet of heavy equipment

such as motor graders, forklift, loaders, utility task vehicles, trenches and excavators among others which can be availed for leasing and supply.



AL HAMRA REAL ESTATE COMPANY

The company owns Al Hamra Tower, which is acclaimed as the tallest building in Kuwait and has also won awards for its construction.

The company currently leases commercial spaces in the Al Hamra Business Tower and Shopping Center. While the business tower spans over 80 floors, the shopping center hosts famous brands such as Starbucks, GIA, Kefan Optics etc.



CAR LEASING IN GCC

Picking Up Speed

Leasing a car is a preferred option for many individuals and corporates for its significant benefits. It presents the perfect blend of having the joy of riding a car at one's convenience without

worrying about the hassles of owning one. It is particularly useful for someone who needs a car only for a brief period or for someone who likes to change to a new model every 2-3 years. Corporates lease cars for a variety of reasons business

travel, conveyance to airports, arranging office commute for employees etc. Here again, the firm benefits from not having to deal with the flip sides of car ownership such as locking of capital into a depreciating asset, selling of used cars etc.

Benefits

- ▶ Option of riding a brand new vehicle without worrying about registration, insurance and maintenance.
- ▶ Option to drive a new car every 2-3 years.
- ▶ No worry of selling used cars
- ▶ Monthly payments and down payments lower than interest payments on buying a car using loan

Limitations

- ▶ Restriction on annual mileage
- ▶ Monthly payments may not count towards purchase
- ▶ Possible early termination fee
- ▶ Fees and penalties in case of violation of lease conditions



Source: Various

The segment is gaining traction globally and in GCC. So, what is powering the interest?

From government policies to consumer preferences, GCC region is undergoing significant transformation. Given the integral role of transport in the economic engine and GCC region's preference for cars, car leasing is one of the many segments benefiting from this transformation.

The segment is seeing rising demand from corporates, business travellers, tourists and individuals. An important factor is the evolution of the countries into business centers,

aided by government efforts. This increase in business activity has led to increased business travel and commute between office and home for employees, increasing demand for leased cars from companies. For example, in Saudi Arabia, 81% of the demand for leased cars is from corporates. The countries' emergence as tourist destinations and growing logistics sector, again, backed by government efforts, is also supporting demand for car leasing/renting.

Another factor is changing consumer preference. Lessening focus on ownership of assets like cars, demand for flexible mobility, preference

to ride new and trending models, ease of renting/leasing through online platforms are all powering consumer preference for renting/leasing. Government entities are also shifting to leasing cars instead of owning them. In Saudi Arabia, this trend is expected to double the market size over next 3 to 5 years. For individuals, while preference for car ownership is still high, the openness to try new mobility options and rising interest in leasing are favourable for the segment's growth. In this backdrop, car rental market in GCC is expected to grow at a CAGR of 3.18% over 2025-2029, with an estimated market value of USD 1.87bn in 2029.

Success Stories of Leading Companies from Other GCC Countries

Car leasing market in GCC is filled with multiple players, providing users with large variety to choose from. This includes both traditional and relatively new digital players.



Budget Saudi

Budget Saudi is a leading player Saudi car rental and leasing segment. While the company operates in three segments – short term rentals, long term leasing and used car

sales, about 45% of its revenue is from leasing. Founded in 1978, the company started with 20 cars and 15 people. Over the years, the company has grown, with over 37,000 cars and 1,700 employees. Along the way, the company has bagged multiple awards, many of them for its customer centricity. The company has been actively pursuing inorganic growth, acquiring Overseas Development (UAE) and AutoWorld (Saudi Arabia) to name a few recent deals.

Numbers Speak



37,000

Car Fleet Size



111+

Rental Locations



14

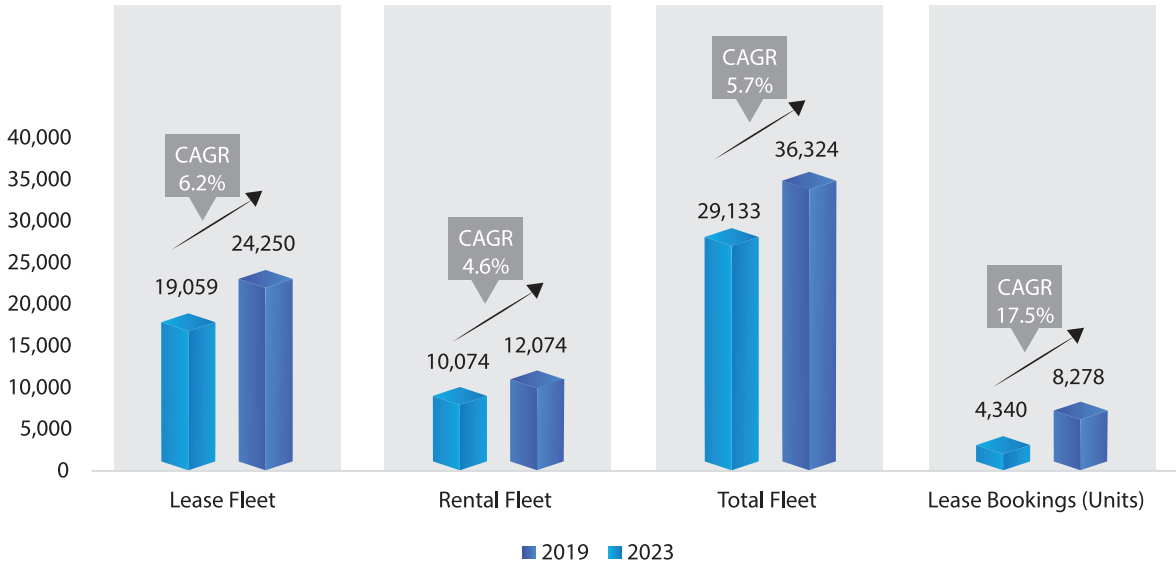
Maintenance Centers



5

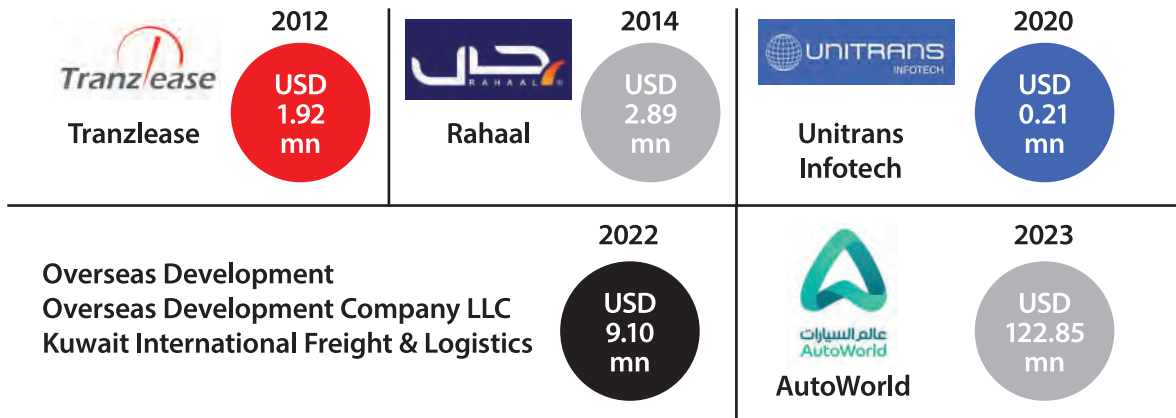
Used Car Showrooms

Growth Story



Source: Budget Saudi

Acquisitions



Source: Budget Saudi



Established in 2006 as a sole proprietorship, the company has grown by leaps and bounds, particularly in the last 10 years. The company listed in Saudi Tadawul in September

2023, with share price rising by an impressive 30% on the day of its debut. While the company operates in leasing, rental and used car segments, about 36% of revenues are from the leasing segment. Catering to over 240 leasing clients, the company's clientele includes prominent names such as Aramco and Ministry of Interior.

Numbers Speak

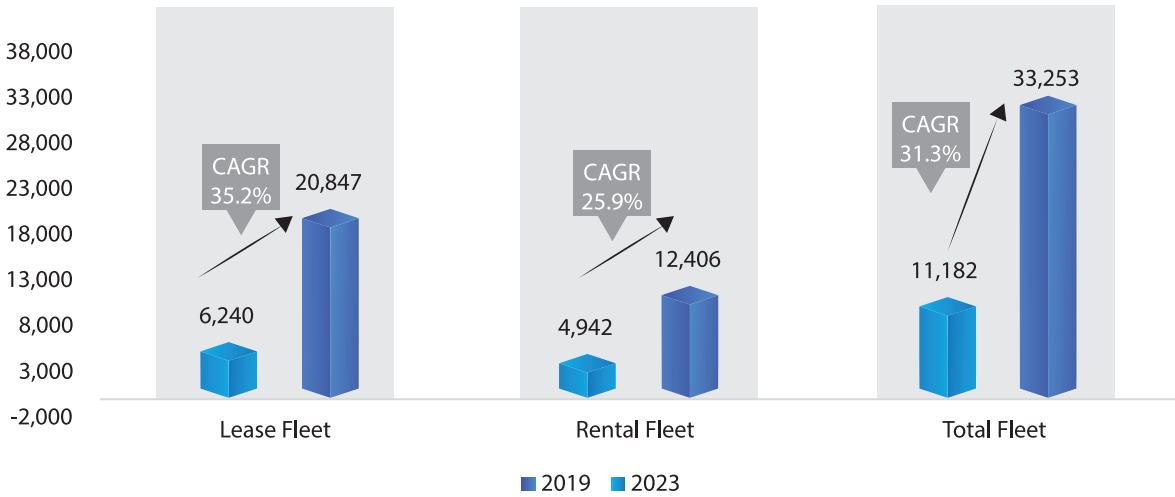
 **33,488**

Fleet Size with leasing fleet making up 22,571 vehicles & rental fleet making up the rest 10,971

 **40**
Branches in KSA

Source: Lumi (Q3 2024)

Growth Story



Source: Lumi



Diamondlease (UAE)

Diamondlease is a leading player in the car rental and leasing company in UAE. It is a subsidiary of Al Habtoor Group, a top family conglomerate in GCC. Established in 1996, the company has grown over the years, currently hosting a fleet of over 14,000.

Numbers Speak



14,000
Fleet Size



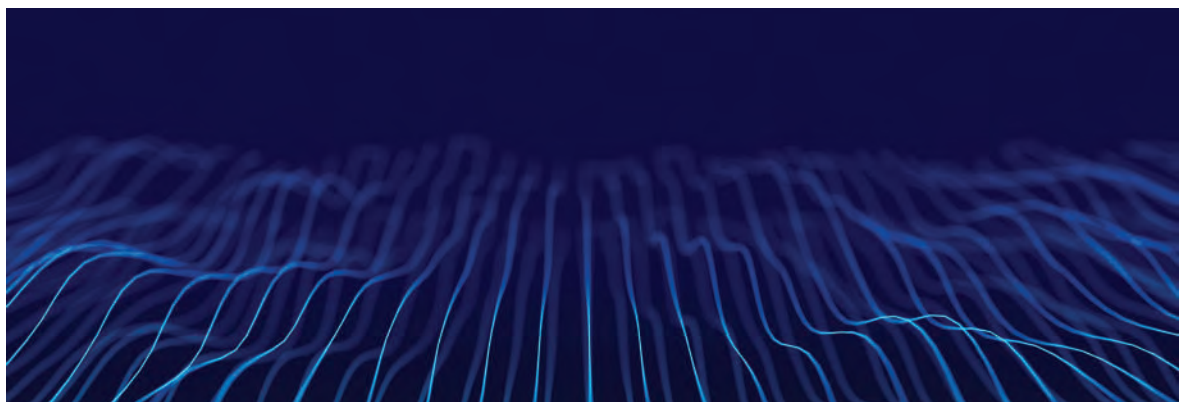
13
Branches



365,000 sq.ft
Operations hub that could service 150 vehicles per day

Accolades & Recognitions

- ISO 9001:2015 Certification in 1999
- One of the first rental companies to be nominated to Dubai Service Excellence Scheme in 2003
- Best Car Rental Company from MENA Travel Awards for 7 years in a row from 2004



Digital-First Leasing Players

Digital-first players are gaining popularity in the GCC car leasing market, through innovative product offerings and promotional offers such as cashbacks and discounts on first booking etc.



Carasti

Launched:

November 2019

Product Offering:

Operating on subscription model, it offers flexibility in terms of lease duration, termination, switching cars etc.; It also do not require deposit/down payments. It also offers car pick up and delivery option; Monthly payments include insurance, registration, servicing etc.

Source: Respective Company Websites

Funding:



Pre-Series A investment round



Bridge round

Customer Reach:

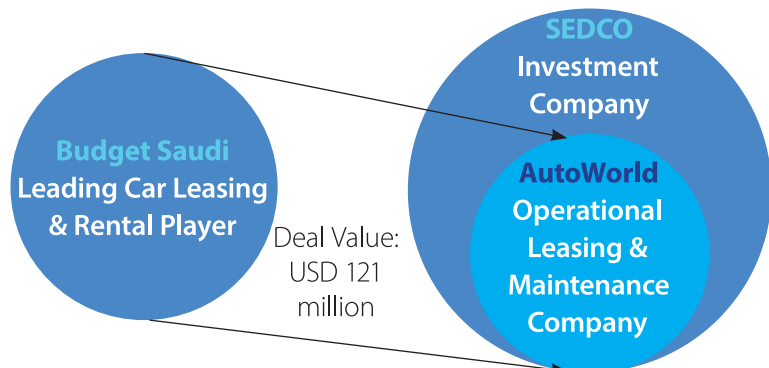
- ▶ Offers products such as 'mini-lease' that allows 12-24 month lease on a brand new car with no paper contract
- ▶ Cashbacks through tie up with Checkout.com, discounts on tie up with Share Rewards programme from Majid Al Futtaim

Deals' Space

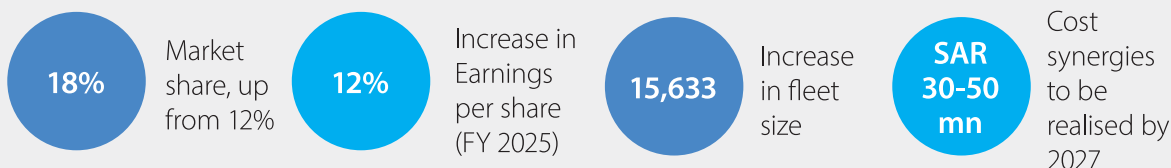
The sector has seen a series of IPOs and a notable deal in recent years.

A key deal in the space has been Budget Saudi's acquisition of AutoWorld in 2023 in a share swap deal.

Key Players



A Favourable Outcome



Source: Budget Saudi; AlJazira Capital

The IPO Beeline

Amid the broader IPO boom sweeping GCC, there have been some notable leasing companies' IPO. Many of them have garnered investor interest as indicated by high levels of oversubscription. Dubai Taxi, for example, was oversubscribed by as much as 130 times, making it the then highest oversubscription rate in Dubai market. Many of these have been from Saudi players. Successful listing of these firms reflects investor confidence in the sector.

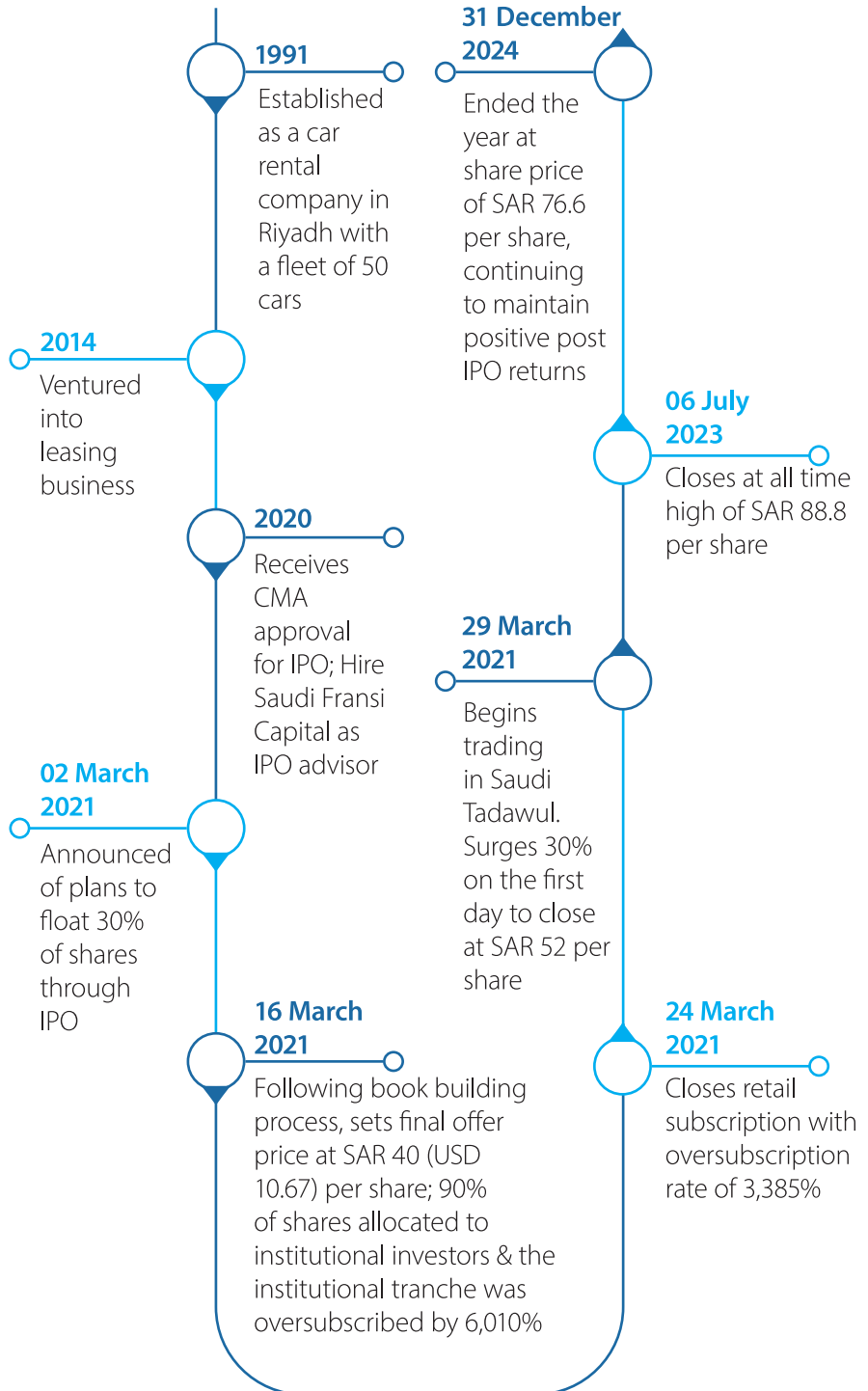


Company	Country	Listing Date	Oversubscribed (No. of times)	IPO Value (USD mn)
		07-12-2023	130	314.7
		25-09-2023	11.5	290.0
		29-03-2021	33.9	137.5
		24-10-2023	1.45	8.1
		29-08-2023	17.9	5.3



لتأجير السيارات
Rent a Car

Theeb's IPO Story





A Peep into Kuwait's Car Leasing Market

Kuwait's preference for cars as mode of transport is well-known, and car leasing is a popular option available for residents. According to a survey by Poixel survey of individuals and car agencies in Kuwait, lifecycle of a car is 3-5 years, after which it is traded in for a new one.

The broader regional trends in leasing are reflecting in the local market too. The thrust to tourism, improving business activity on the back of diversification efforts, wider uptake of online booking platforms that ease rental/lease booking provide a fertile ground for uptake of leasing in the country.

The country's car leasing market is a competitive space with multiple players. Most players are into many segments – leasing, renting, used/new car sales. The companies also cater to different customer segments – individuals, corporates, government agencies and oil sector companies.

Select Leasing Companies in Kuwait

As competition intensifies, companies innovate through promotional offers, digitalization, and partnerships to meet evolving market demands. Automak, for example, has partnered with Kuwait Airways to offer limousine rides to the airlines' first and royal cabin class customers. These rides could be booked through Kuwait Airways website and mobile app.

Against this backdrop, we take a look at some key players in the space.



Source: Respective Company Website

أعيان

A'AYAN

Group المجموعة

AAYAN LEASING AND INVESTMENT COMPANY

Aayan Leasing and Investment Company is a key player in Kuwait's car leasing space. The company has been operating in Kuwait for over two decades, successfully navigating through some testing times. Aayan Leasing has steeply increased its fleet size in recent years to cater to growing demand.

SUCCESS STORY: A REMARKABLE TURNAROUND BY AAYAN

When the financial world passes through a turbulent patch amid global economic downturn, few companies manage to survive. Few companies emerge stronger, becoming symbols of resilience and strategic excellence. Aayan Leasing and Investment Company, a name now synonymous with financial recovery, has not only survived the 2008 global

financial crisis but has thrived in its aftermath. Through bold leadership, an unwavering focus on human talent, and a commitment to transparency, Aayan transformed itself from a company on the brink of failure to a beacon of success. This is a story of resilience, innovation, and the strategic genius that turned immense challenges into steppingstones for success.



Abdullah Mohammed Al-Shatti

Chief Executive Officer



Mansour Hamad Almubarak
Chairman &
Executives member

Fahad Ali Alghanem
Vice Chairman &
Non Executives member



The Crisis: A Perfect Financial Storm

In 2008, Aayan Leasing and Investment Company was among the top players in Kuwait's investment sector, managing assets of over KD 600 million. Its portfolio spanned critical industries such as leasing and financing, real estate, education, and transportation. However, as with many other companies during that time, Aayan's financial structure was dependent on short-term debt.

When the global financial

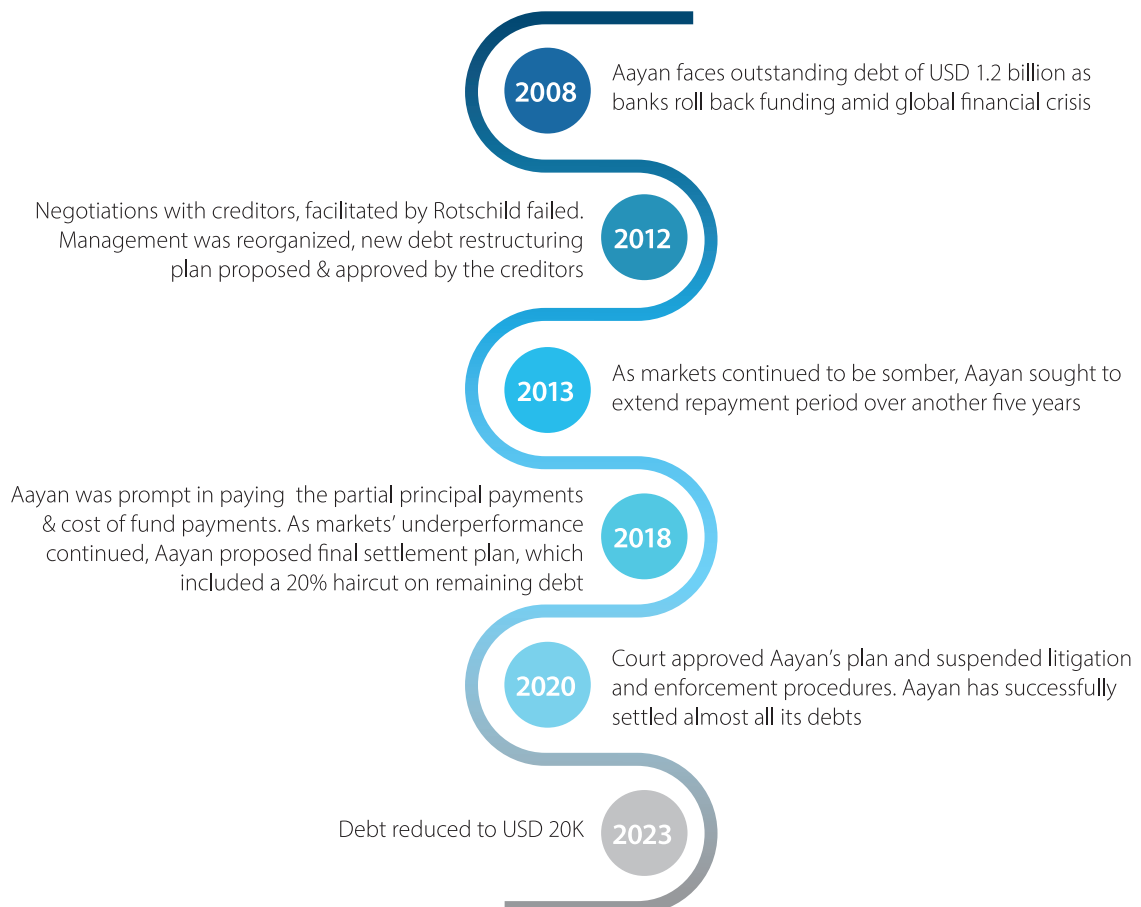
crisis struck, liquidity vanished almost overnight. The banks, which had previously been willing to roll over short-term debt indefinitely, slammed the brakes, making it difficult for companies like Aayan to meet their obligations. Out of Aayan's Islamic financing obligations amounted to KD 367 million (USD 1.2 billion) by the end of 2008, exposures with certain institutions became continuing technical default as at the date of approval of 2008 financial

statements.

The collapse of asset values, coupled with a sharp decline in the Kuwaiti stock market, created the perfect financial storm for Aayan. Investor confidence was at an all-time low, and the once-thriving company found itself on the edge of insolvency. Competitors fell one after another, leaving behind a trail of bankruptcies and liquidations. But for Aayan, failure was not an option.

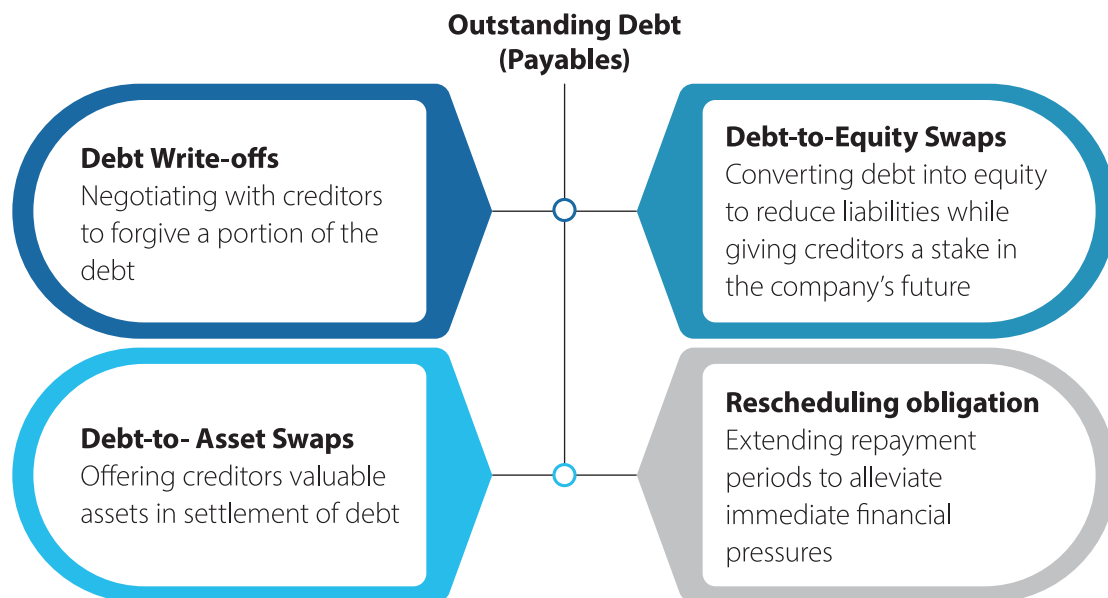
Aayan's Journey to Financial Health

Tracing Aayan's Restructuring Journey

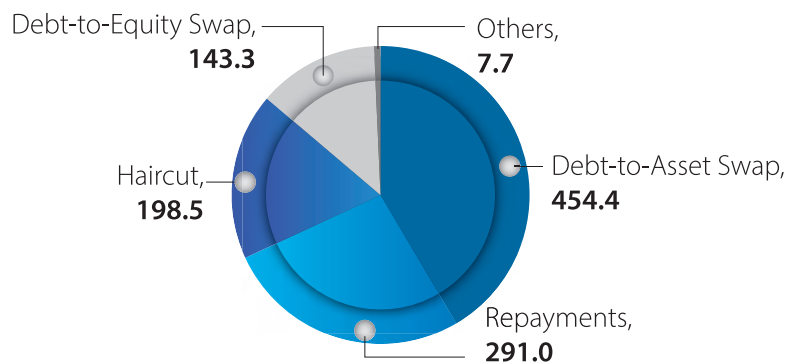


The First Milestone: Breaking the Mold

Realizing that conventional restructuring methods were insufficient, Aayan crafted an innovative restructuring plan that became the cornerstone of the company’s revival. This plan included:



Breaking Down the Restructuring Deal (USD million)



Source: Aayan Leasing and Investment Turnaround Case Study

After many meetings and extensive negotiations, the proposed plan was approved by the creditors. The approval of this plan marked the first major milestone in Aayan’s recovery journey.

Navigating the High Tides: When Values Matter

By 2013, market conditions had not improved as expected. Liquidity remained tight, and market confidence was fragile. In this backdrop, Aayan proposed extending

its repayment schedule over another five years. Though some of the creditors were skeptical, the company’s transparent approach and proven track record won over

more than two-thirds of its creditors. This paved way for the court also to approve proposed extension.

The Final Leap: A Landmark Settlement

Challenging times continued to test Aayan's resilience. In 2018, two years after the court's ruling in favour of Aayan on the extension, market sentiments continued to remain muted amid tight liquidity, expected rise in interest rates and political challenges. In March 2018, Aayan proposed its final debt settlement plan, a

decisive move to become debt free. The proposal included a 20% debt haircut, cash payments and the transfer of assets to creditors. Even as creditors agreed, the plan was rejected by the appeals court. The company persisted, taking the case to Kuwait's Court of Cassation. The court approved the settlement, marking

the culmination of Aayan restructuring efforts.

By the end of 2023, the company had successfully reduced its debt from a daunting USD 1.2 billion in 2008 to just USD 20K, a remarkable achievement that highlighted its impressive financial recovery.

The Legacy: Lessons for the Region

On its road to financial health, Aayan had withstood some

testing times. Through all this, certain key decisions and core

values have been instrumental in the company's success.

The Early Struggles: Lessons in Failure

In its initial attempts to navigate the crisis, the company sought the expertise of international restructuring advisor, Rothschild, and filed for Kuwait's newly enacted Financial Stability Law (FSL). Modeled after Chapter 11 bankruptcy protection in the

U.S., the FSL was designed to offer companies a legal shield while they restructure.

Despite these efforts, the company faced significant roadblocks. Negotiations with 43 creditors stalled as trust eroded amid volatile market

conditions. Many creditors were unwilling to compromise, fearing further losses. By 2010, it became evident that Aayan needed more than expert advice — it needed a complete transformation in leadership and strategy.

The Turning Point: A Human-Centric Approach

In 2010, having terminated its agreement with Rotschild, the company made several key decisions. It appointed Fahad Ali Alghanem, a young, visionary chairman and promoted a capable internal executive as CEO. This marked the beginning of their revival. The new leadership believed that the true power of any organization lies in its people. The company doubled down

on investing in human talent, empowering its employees to think creatively and take ownership of the company's recovery. This focus on people created a ripple effect of innovation and collaboration, enabling the company to devise solutions that traditional approaches could not achieve. Teams were restructured to align with the company's new strategic objectives, and

employees were encouraged to contribute ideas, creating a culture of collective problem-solving.

This human-centric approach proved transformative, as it unlocked the potential of Aayan's workforce and became the backbone of the company's recovery.

Laying A Solid Foundation: Trust as the Cornerstone

One of the most critical elements of Aayan’s success was its ability to build trust during the most challenging times. Aayan’s leadership firmly believed in the importance of proving an organization’s trustworthiness during difficult times.

The company achieved this by adopting a policy of transparency. They ensured that all stakeholders — creditors, investors, and employees — were kept informed at every step through detailed reports, regular updates, and open communication.

This transparency indeed paid significant dividends. The trust Aayan earned from its creditors and investors was instrumental in securing the agreements needed to restructure its debt and continue operations.

Prudence Pays: Efficient Cost Management

The company has also focused on operational efficiency. Cost-cutting measures reduced annual expenses by 52% over 15 years (2008-2023), enabling

Aayan to redirect resources towards growth initiatives. These included investments in stable sectors such as real estate and leasing, which

provided reliable revenue streams to support the company’s recovery.

In sum, Aayan’s journey offers important lessons on certain key attributes

▶ **Investing in People**

- Human talent is the foundation of any transformation. Empowered employees drive innovation and resilience.
- Aayan invested in human talent and encouraged innovation and ownership

▶ **Be Adaptive**

- Flexibility in strategy is essential to navigate volatile markets and seize opportunities.
- Aayan made major organisational changes in the interest of the company under the then prevailing circumstances.

▶ **Build Trust Through Transparency**

- Open communication fosters confidence among stakeholders, even in the toughest times.
- Aayan’s payment of substantial portion of principal repayments in cash, prompt payments, cash injection by shareholders improved creditor confidence in the company.

▶ **Focus on Long-term Value**

- Sustainable growth requires a balance between short-term obligations and long-term objectives.

- Aayan undertook measures that would aid in long term such as cost cutting and capping of leased vehicle portfolio until full debt settlements

▶ **Embrace Leadership**

- Visionary leadership is the catalyst for change, guiding companies through uncertainty with bold decisions.
- Aayan’s leadership’s determined decisions on various fronts was instrumental in seeing the company through its tough times

A New Era: Beyond Survival

The company has continued to stride along, achieving one milestone after another. Its reclassification to Boursa Kuwait's Premier Market in 2023 and its resumed dividend distributions reflect a company that is not just surviving but thriving. The company has

also availed credit facility from a bank in 2022, indicating institutional confidence in the company.

In all, Aayan's story is not just that of corporate turnaround; it is an inspiration for corporate resilience and strategic

foresight. In turning its challenges into opportunities, Aayan has demonstrated that with the right combination of leadership, trust, and human capital, a company can emerge from even the toughest times stronger than ever.



مجموعة المulla
AL MULLA GROUP

Al Mulla Rental & Leasing (Araba Rental)

Al Mulla Rental and Leasing (AMRL) operates under the name Araba Rental and Leasing. It is the rental and leasing arm of the conglomerate, Al Mulla Group. Launched in 1976, the

company is one of the largest car rental firms in the region, with a large fleet size of 9,000+ cars and operates through over 22 branches. The company offers a wide selection of brands and

vehicle varieties. It also serves diverse clientele from local and foreign government bodies, multinational companies and firms from sectors such as banking, hospitality etc.



Automak Automotive Company

Founded in 2002, Automak is a vehicle rental and leasing company, offering a wide array of cars and other vehicles. With a fleet size of about 11,000,

the company commands a market share of about 20%, positioning it as a key player in the segment. In addition to renting and leasing, the

company's operations include distribution and sale of new and used vehicles and third-party maintenance.



لتأجير السيارات
CAR RENTAL

Al Sayer Rental & Leasing

Founded in 1970s, the company operates a fleet of 8,500 for rent and leases out more than 7,500 vehicles per year. A unique feature of the company

is providing special offers tailored to specific segments. For example, they have offers tailored to housewives from expatriate families and

teachers, highlighting their understanding of diverse market segments and efforts in reaching out to potentially under-tapped segments.



KFH Auto is a slightly differentiated player among the traditional leasing-focused companies. Being an arm of Kuwait Finance House, a notable bank in Kuwait, KFH

Auto was initially into financial leasing, wherein the user gets to gain ownership of the car at the end of the lease period. The company launched operational leasing in 2016, offering 60 new

models for leasing. Under this, the customer could use the car and return it to the leasing company at the end of the lease period.

Uptake of Recent Trends in Kuwait Car Leasing

1 Digital Adoption

- Automak has incorporated IoT through CyberMAK and BMK Software to improve operational efficiency.
- Aayan Leasing and Investment is working on automating its daily activities.

2 Sustainability

- Al Mulla Rental and Leasing is offering of electric cars for leasing.
- KFH Auto showroom has received Gold Level Certificate for the Global Sustainability Assessment System (GSAS)

3 Car Aggregators

- Trycar, a car rental app, allows customers to pick a car for renting from any of the players registered with the app. Players like Araba (Al Mulla Rental and Leasing), Automak, Rekab have partnered with Trycar.

4 Car Subscription/Booking App

- Selfdrive Kuwait offers car subscription service. Through its website or app, customers could choose a car and subscription plan (daily/weekly/monthly), submit relevant documents and make payment. Once done, customers could pick up the car or get it delivered to their location.
- ARABA Rental and Leasing's mobile app enables rental, lease and chauffeur booking.



Emerging Trends in Leasing



Change in the only constant. And the rate of change is more rapid in the current digital age. As in other sectors, there are multiple note-worthy trends coming up in the leasing industry.

Shift towards a subscription model

Car subscriptions are gaining popularity in recent times. In this model, the subscriber pays a monthly fee for riding a vehicle of their choice. Unlike

leasing, there is no down payment, and customers can easily swap vehicles. While the monthly fee is slightly higher than traditional leasing, it offers

benefits such as no down payment, very short lock-in periods, option to pause or cancel subscription with brief notice periods.



Key Rent A Car, ekar, Carasti, Swapp, MOOV by AL-FUTTAIM are some players in GCC offering car subscription service.

Impact of technology on leasing preferences

Mobility is one of the key sectors that technology has revolutionized. Tech-first car leasing companies are making it easier for customers to search and pick cars.

For example, PayPerKay helps users filter out cars based on lease term, budget, car make etc.



PayPerKay helps users filter out cars based on lease term, budget, car make etc.

Peer-to-Peer Car Sharing

Leasing out private cars is another upcoming trend, where in car owners can lease out their cars on days, they are not using the car. Car owners benefit from the extra income while renters could rent at a cheaper rate.

The logo for Ejaro, featuring the word "ejaro" in white lowercase letters on a red square background.

Ejaro's, a Saudi-based P2P car sharing company, prices are up to 40% cheaper than rental firms.

The Digitalization Sweep

Companies could collect data on customers to better tailor deals and discounts. Real-time monitoring of vehicle and driver performance also aids companies in predictive maintenance.



Automak (Kuwait) has implemented Internet of Things solution through Cybermak-BMC to improve fleet utilization and performance.

Through the Sustainability Lens

With transport sector being a major pollutant, customers and companies are looking for environment friendly options.



Theeb, Lease plan and Araba offer electric vehicles on lease/rent



Budget Saudi aims for EVs to make up 30% of its fleet

Contactless Leasing

Contactless leasing is another trend spurred by COVID-19. It eliminates the need for in-person interaction. Once the user has booked the lease/

rental through the app, they would receive a digital key via the app. After they reach the pickup location, they could use the digital key to unlock the car

and start driving. Returning the car would follow a similar flow, with the user parking the car at a suitable location and lock it using the app.



Self-Drive, ekar are offering contactless leasing options.

INTERVIEW

Mishary Mohammed Al-Hossayan

Chairman and CEO of Aayan Leasing Holding Co.



Given the growing shift towards sustainability in the region, the demand for electronic vehicles (EV) is on the rise. How has this affected the leasing industry and your company's strategy?

The demand for EVs in the region remains modest due to limited charging infrastructure and the affordability of fuel, which still favors traditional vehicles. From a leasing perspective, we are market-driven; if demand for EVs increases significantly in the future, we are prepared to adapt and expand our fleet accordingly. For now, we are closely monitoring market trends and investing in gradual readiness to ensure a smooth transition when the time comes.

What are the potential implications of the 15% corporate tax in Kuwait for businesses in the leasing market?

The introduction of a 15% corporate tax in Kuwait could lead to increased operational costs, which might be passed on to consumers. This is likely to raise lease prices, affecting affordability and market demand. Companies will need to focus on efficiency, cost control, and value-added services to maintain competitiveness in a more challenging economic environment.

With respect to the rapid technological advancements in the automotive sector how do you see innovations such as AI driven fleet management or autonomous vehicles affecting the future of leasing industry in the GCC?

Technological advancements, particularly AI, are

set to revolutionize the leasing industry. AI-driven fleet management will enable cost optimization, predictive maintenance, and improved scalability, offering more efficient operations. While autonomous vehicles are not yet widespread, their adoption in the future will redefine leasing models, focusing on mobility-as-a-service. These innovations will ultimately enhance customer experiences and operational efficiency in the GCC region.

The Kuwait leasing industry is expected to reach a market size of 1.2 billion USD by 2026, due to rise in tourism, rising disposable income and shifting car ownership preferences – what strategies does your company have in place to tap into this boom?

We are strategically positioned to capitalize



on the growth in tourism through our short-term rental services, particularly at high-traffic locations such as Kuwait Airport terminals T1 and T4. Furthermore, we are investing in improving aftersales quality and enhancing customer experience to retain existing clients and attract new ones. Continuous development in these areas will ensure we capture the anticipated market growth.

How does macroeconomic factors such as the price of oil and supply chain disruptions affect your business?

Macroeconomic factors like fluctuating oil prices and supply chain disruptions can significantly impact manufacturers' material and logistics costs, ultimately increasing vehicle prices. We experienced these challenges during the COVID-19 pandemic, which underscored the importance of agile pricing strategies and proactive supply chain management to mitigate risks and minimize consumer impact.

How different is the leasing industry in the GCC compared to the rest of the world and how do you approach these regional nuances?

In global markets, leasing often focuses on corporate clients, with manufacturers and large corporations providing tailored fleet solutions. In the GCC, however, the leasing industry primarily caters to individual consumers and government tenders. To address these regional nuances, we prioritize flexibility, localized customer service, and competitive pricing, tailoring our offerings to meet the needs of individuals and public sector requirements.

What role does technology play in enhancing customer experiences and operational efficiency?

Technology plays a critical role in enhancing customer experience and operational efficiency. By leveraging advanced systems, we can streamline processes, offer personalized services, and improve communication channels. This leads

to higher customer retention and attracts new clients. Additionally, automation and data-driven insights enable us to optimize fleet management and reduce costs, ensuring long-term profitability.

In terms of regulatory and economic shifts, are there any challenges that the GCC Automobile leasing companies face?

Regulatory and economic changes often create challenges for leasing companies, such as adjusting to market trends, compliance requirements, and fierce competition. Staying ahead of these challenges requires continuous market research, innovative service offerings, and a strong focus on customer acquisition and retention to maintain market share.

GCC countries are trying to diversify their economies, do you think this could affect the leasing industry's evolution in the next 5 – 10 years?

Economic diversification is unlikely to negatively impact the leasing industry. On the contrary, the growing services sector and infrastructure development may lead to increased demand for leasing, especially as businesses and individuals seek more flexible vehicle ownership solutions. The leasing industry is poised to benefit from these evolving economic trends.

What is your strategy to navigate through the challenges of vehicle depreciation (cars and tools/equipment – 20%) and maintenance cost while ensuring customer value and profitability?

Cost control is a cornerstone of our strategy. By managing operational expenses and adopting conservative pricing models, we maintain profitability while delivering value to customers. Additionally, investing in preventive maintenance and regularly renewing our fleet minimizes depreciation and ensures high-quality vehicles, enhancing the customer experience and retaining long-term loyalty.

INTERVIEW

Ibrahim Adeeb Al Awadhi

CEO of Aayan Real Estate Co.



The Gulf countries are heavily focused on diversifying their economies, driven by numerous large-scale infrastructure projects. In your opinion, how do these massive projects influence tenant expectations and rental market trends?

There is no doubt that infrastructure projects play a pivotal role in stimulating the real estate sector. Their implementation attracts a substantial workforce, including engineers, consultants and skilled laborers across various fields. This influx of labor force creates a growing demand for residential units, which, in turn, drives up rental prices and fuels activity in the leasing market. Consequently, the more infrastructure projects expand, the greater the need for housing solutions to accommodate this growth - ultimately benefiting both the residential and investment real estate sectors.

Leasing agreements are inherently influenced by market fluctuations. How does "Aayan" manage long-term leasing agreements while maintaining the necessary flexibility in an unpredictable market?

At Aayan Real Estate, we recognize the importance of balancing occupancy stability with adaptability to market changes. That's why we focus on cultivating strategic relationships with our tenants, ensuring lease continuity even in times of crisis. For instance, during the COVID-19 pandemic, the commercial sector faced significant stagnation due to total and partial lockdowns imposed to safeguard public health. In response, we, in collaboration with Aayan

Leasing & Investment Company, provided rental relief to our tenants, allowing them to navigate these challenges while preserving our long-term partnerships. Additionally, we have implemented competitive pricing strategies that keep our properties attractive, enabling us to sustain a strong tenant base despite market fluctuations.

The Kuwaiti real estate market experienced a 7% growth in the first half of 2024, yet investment contracts declined by 8% compared to the 2023H2. In your view, what factors are contributing to the decline in real estate investment despite overall market growth?

This contrast reflects the distinct dynamics of Kuwait's real estate market, where different segments - residential, investment, commercial, and industrial - operate under unique conditions. For example, the residential sector experienced a sharp price surge post-COVID-19, reaching unprecedented levels compared to neighboring countries. While regional markets also experienced increases, Kuwait's rise was significantly steeper. This led to a price correction in 2023, with declines in certain areas, though prices have yet to return to pre-pandemic levels. The correction trend continued into 2024 and is expected to persist through 2025, albeit at a slower pace, with the market stabilizing by year-end.

As for the investment and commercial sectors, prices have remained relatively stable, even showing upward trends despite rising interest rates in 2023 and 2024. Traditionally, higher



interest rates lead to lower property prices, yet this pattern did not manifest in these segments. Market activity remained limited due to a lack of suitable properties that aligned with investors' needs. However, looking ahead to 2025, we anticipate renewed momentum and price increases, driven by expected interest rate cuts, a supply-demand imbalance, and limited alternative investment avenues.

Meanwhile, the industrial sector has experienced stagnation and price declines, largely due to speculation surrounding potential government-imposed fees. Until there is clarity from policymakers regarding these charges, whether taxes or other regulatory costs -we expect this downward trend to continue into 2025.

How have the recent amendments to the rental law and restrictions on foreign property ownership impacted Kuwait's rental market?

The recent changes to the rental law have had a minimal impact on the market. The key amendment allows landlords and tenants the option to append an executive enforcement clause to their lease agreements, but it is not mandatory. So far, we have not observed a significant uptake of this provision. As for foreign ownership restrictions, no substantial changes have been made, as these limitations have been in place for a long time. Consequently, their effect on the rental market remains limited. However, if foreign ownership were to be permitted, we anticipate a rise in rental prices and increased demand for properties.

Has the surge in e-commerce affected the demand for commercial spaces in Kuwait? How is Aayan responding to this trend?

E-commerce has undeniably reshaped global retail markets, but its impact on Kuwait's commercial real estate sector remains relatively contained. This is largely due to the distinct shopping culture in Kuwait, where consumers see malls as not just retail hubs but also entertainment and social destinations.

Looking ahead, we anticipate that e-commerce may gradually influence some retail spaces over the medium term. However, at Aayan Real Estate, we have adopted a strategic approach to mitigate potential disruptions. Our focus is on curating tenant mixes that are less susceptible to e-commerce competition. For example, entertainment venues, restaurants, coffee shops, and high-end boutique stores offering unique, luxury, or experiential products continue to thrive in physical locations. Similarly, furniture and home décor retailers remain resilient, as customers prefer to see and experience these products in person before making a purchase. By prioritizing such businesses, we ensure that our commercial properties remain attractive and relevant despite the digital shift.

Does technology and data analytics play a role in leasing strategies? How do they enhance the customer experience?

Absolutely, technology and data analytics have become indispensable tools in the leasing sector. Many companies now develop specialized systems to collect and analyze data on property sizes, rental trends, and market conditions, enabling them to make informed decisions and optimize their strategies.

However, one of the biggest challenges in Kuwait is the absence of a centralized, government-backed digital platform that provides comprehensive real estate data. Unlike many other countries where lease agreements are documented through official e-portals, Kuwait lacks a structured system that allows for real-time tracking of rental rates, property demand, and market trends. This gap limits transparency and makes it harder for landlords, tenants, investors, and appraisers to accurately assess pricing and leasing conditions.

Such a platform would not only benefit rental transactions but also extend to property sales, mortgage financing, and real estate valuation. While private companies attempt to build their own databases, their reach is inherently limited. Ultimately, the responsibility of establishing a robust, data-driven real estate ecosystem falls on government authorities. By prioritizing this initiative, policymakers can empower stakeholders with reliable insights, fostering a more efficient and dynamic property market.

What is the biggest challenge facing Kuwait's rental market, and how does Aayan successfully navigate this challenge?

To understand the key challenges in Kuwait's real estate market, it's important to distinguish between the investment residential sector and the commercial sector.

In the investment residential market, one of the most pressing challenges stems from recent

government efforts to adjust the country's demographic composition. This has led to an exodus of many expatriate families, transforming the market into one primarily catering to single tenants. Over time, we have observed that single tenants, who were previously concentrated in specific areas, are now spreading across all investment residential zones. This shift has significantly impacted expatriate and Arab families residing in these properties, forcing many to relocate to purely residential areas. As a result, residential buildings are experiencing increased pressure on their infrastructure and services. From my perspective, this demographic shift represents the most significant challenge currently facing the investment residential sector.

At Aayan Real Estate, we address this issue through a meticulous tenant selection process. We carefully assess prospective tenants, considering factors such as family size, financial stability, and payment reliability. Additionally, we closely monitor rent collection and conduct periodic reviews of tenants facing financial difficulties to determine the root cause of their challenges. Whenever possible, we offer solutions to help them meet their obligations, and when necessary, we take legal action to protect our investments.

As for the commercial sector, the oversaturation of shopping malls in Kuwait has created intense competition among retail spaces. To stay ahead, Aayan prioritizes providing exceptional support to its commercial tenants. We actively enhance their business performance by organizing marketing festivals, promotional campaigns, and visitor engagement initiatives, ensuring steady foot traffic and increased sales.

With rising inflation and interest rates, how do you anticipate the rental market will evolve?

There's no doubt that inflation and interest rate fluctuations have a direct impact on the rental market. As inflation rises, rental prices tend to increase proportionally. The investment residential sector, in particular, has seen rental rates steadily climb, especially from late 2024 into

early 2025.

However, despite these increases, rental prices have yet to return to pre-pandemic levels. They also remain below the expected market potential. In my view, while inflation and higher interest rates have contributed to rental price growth, they have not yet fully restored the market to its former strength.

Have geopolitical events in the Middle East affected Kuwait's real estate market?

Undoubtedly, geopolitical developments in the Middle East, particularly in the Gulf region, have had a considerable impact on Kuwait's real estate market. Regional crises often lead to market volatility, though the degree of impact varies depending on the nature of each event. For example, following the onset of the Gaza conflict, the commercial real estate sector in Kuwait experienced a noticeable slowdown in retail property transactions. This was evident not only in businesses directly affected by consumer boycotts but also across various retail segments. Psychological factors play a significant role in consumer behavior, influencing purchasing decisions, leasing activity, and overall market confidence. In recent months, this sentiment-driven hesitation has been clearly reflected in the market.

What is your vision for the future of Kuwait's rental market?

Over the past four to five years, there has been a surge in construction activity across Kuwait's investment residential zones, particularly in areas such as Sabah Al-Salem, Mahboula, and Mangaf. However, no new investment residential zones have been introduced, nor have vacant plots been allocated for investment purposes. This has led to a scarcity of available investment land, creating a supply constraint that is likely to have a significant impact on the market in the coming years.

Currently, Kuwait has fewer than 2,000 undeveloped investment land plots, accounting for only 14% of total investment real estate, a striking contrast to other Gulf nations, where the percentage often exceeds 40%. These constraints are expected to drive higher occupancy rates and rental prices, particularly as demand continues to grow.

Furthermore, the government is demonstrating increasing commitment to large-scale projects, including infrastructure and development initiatives. As these projects materialize, they will require an influx of skilled and technical labor, all of whom will need housing. Naturally, this will fuel rental demand, push occupancy rates higher, and drive rental prices upward in the foreseeable future.



Kuwait **15%** corporate tax & its implications for the leasing industry

The Kuwaiti economy has long relied heavily on oil revenues, which constitute an enormous portion of the country's GDP and government income. However, the global shift away from hydrocarbons has necessitated economic diversification in the GCC region. Kuwait's Vision 2035 framework aims to address this need and weave in contributions from non-oil sectors to support the treasury. As part of these efforts, the government introduced a corporate tax system for companies in 2024. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) projected that approximately 220 billion USD which is 9% of the global corporate income tax revenues could be generated by imposing global minimum tax on multinational corporations

in 2021. Shortly after, the UAE government announced 9% tax on corporate profits exceeding 375,000 AED, Kuwait followed the trend and implemented a 15% corporate tax on multinational companies. The minimum local supplemental tax would apply to Multinational Corporations (MNCs) with a consolidated global revenue of 750 million EUR or more in at least 2 out of the 4 financial years preceding 2025. In the second phase, taxes shall be made applicable to Kuwaiti companies as well.

Starting 1st January 2025, the corporate income tax shall be applied to the profits earned by companies. Advance tax payments are awaited commencement in 2026. Within 30 days of operation the companies ought to register

with the Tax Administration and submit tax returns within 6 months of the completion of their tax period. The companies are also obligated to pay estimated taxes in quarterly installments and refunds for overpayments shall be issued upon filing the final return. To align with international tax standards, the supplementary taxes shall be imposed on MNCs with effective tax rates below 15%. Enterprises owned by the state enjoy exemption from paying corporate taxes.

Furthermore, a 5% withholding tax shall be applicable to disbursements made to non-residents for royalties, dividends, rental incomes, insurance premiums and technical services which ought to be remitted to the tax authorities by the tax deductor.

While tax expense is a liability owed by the company to the government for the revenue earned by it in a given point of time, the company also enjoys certain benefits.

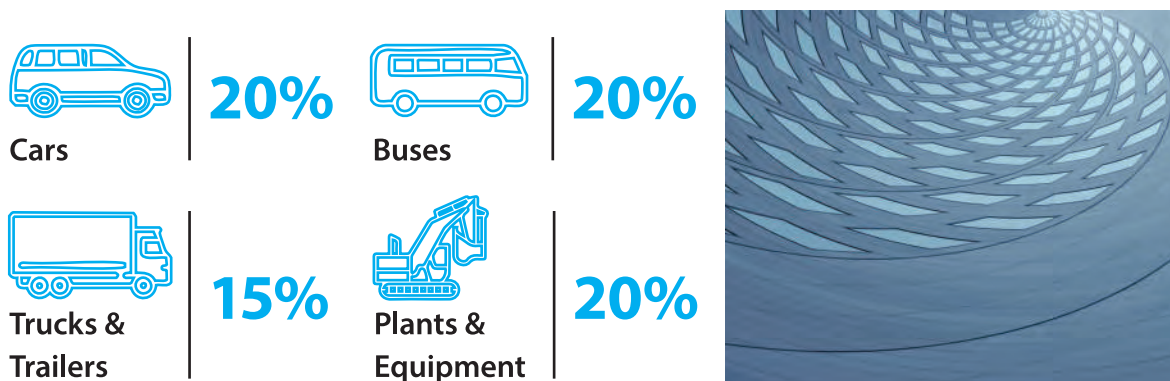
Losses from the preceding 5 years could be used to offset taxable income capped at 75% of taxable income for any tax year. Taxpayers could also claim deductions on various expenses such as payment of salaries and wages, depreciation, technical

services and contributions to the Kuwait Foundation for the Advancement of Sciences. For every 30-day delay in submitting tax declarations, withholding taxes and advance payments, 1% fine on tax due shown in the assessment or the installment amount shall be imposed on the companies to ensure compliance.

For the leasing industry, Kuwait corporate tax regime has several implications. To begin

with, the very nature of lease could affect the taxable income for the company. In financial leases, the leasing company may face different accounting treatment in case of recognition of income and depreciation while operational leases on the other hand should recognize rental income on a regular basis. Leasing companies could also use depreciation on various assets owned by them to claim deductions.

The annual depreciation rate under straight line method for certain assets used in vehicle leasing industry:



Source: Kuwait Income Tax Decree

The leasing company could also calculate depreciation in any other method other than the straight-line method by applying to the tax administration 90 days prior to filing the tax declarations.

Leasing companies must ensure that all requirements relating to the Economic Substance Regulation (ESR) are met in order to avoid potential penalties from the relevant tax authorities. This could

mean demonstrating that the leasing activity is genuinely based in Kuwait with sufficient infrastructure, staffing and management that could involve operating costs.

While there is no transfer pricing law in Kuwait, Executive Rule No. 49 to the Kuwait Tax Law states that inter-company transactions should be comparable to transactions among companies that are not legally or financially associated.

The Kuwait Tax Authority is also entitled to ensure that such transactions are not made for obtaining illegal tax privileges but on arm's-length basis.

Thus, as Kuwait rebrands itself from tax-free haven to a low tax region, leasing companies ought to closely watch out for introduction and implications of various regulations brought forth by the Tax Administration regarding depreciation, ESR, transfer pricing and so on.

UIC Board of Directors



Abdullah H. Al-Terkait
Chairman



Faisal M. Sarkhou
Vice Chairman



Fahad A. Almukhaizim
General Secretary
& Board Member



Duaj R. Al-Saleh
Treasurer &
Board Member



Jassem H. Zainal
Board Member



Dakhil A. Al Dakhil
Board Member



Abdullah M. Alshatti
Board Member



Fawaz S. Al-Ahmad
Board Member



Mohammad A. Alsaad
Board Member

Published by the Union of Investment Companies Kuwait under the leadership of UIC chairman Abdullah H. Al-Terkait and Editor-in-Chief Bader N. Al-Subiee.

Union of Investment Companies Media & Marketing Committee

Mr. Abdullah H. Al-Terkait

Head of Committee
AlSafat Investment Company
Chairman

Mr. Dakhil Abdullah Al Dakhil

Committee Member
Rasameel Investment Company (RIC)
Chief Executive Officer

Ms. Ebtehaj Abdulaziz Musaed AlRoomi

Committee Member
National Investment Company (NIC)
Senior Vice President - Marketing & PR Dept.

Ms. Sarah Jassem Almukaimi

Committee Member
Al-Safat Investment Company (AL-SAFAT)
Public Relations & Marketing Manager

Mr. Tareq Ahmad Abdulaziz Ahmad Al Jasem

Committee Member
KFIC Invest (K.S.C.P)
Exec. Dir. - PR, Marketing & Investors Relations

Mr. Mustafa N. Zantout

Committee Member
Kamco Invest
Director of Marketing Investor Relations

Ms. Fadwa A. Darwish

Committee Reporter
Union of Investment Companies (UIC)
Secretary General

Union of Investment Companies - Kuwait

Mezzanine Floor
Kuwait Chamber of Commerce & Industry
Building, Mubarak Al-Kabeer Street,
Qibla, Kuwait City,
State of Kuwait

P.O. Box 27555, Safat 13136 Kuwait

Telephone

+(965) 2228-0370

Fax

+(965) 2249-0091/2

E-mail

uic@unioninvest.org

Website

www.unioninvest.org

الاستثمار

مجلة يصدرها اتحاد شركات الاستثمار - العدد رقم 21 - مارس 2025

السوق المتنوع لتأجير الأصول في دول الخليج

ص 13

لمحة عن سوق تأجير السيارات في الكويت

ص 24

تأجير السيارات في الخليج قطاع متسارع النمو

ص 17

الانطلاق نحو مستقبل أكثر استدامة قطاع الإجارة في الكويت

أجرها.. وارتاح



أعيان
A'AYAN
Auto السيارات

الخط الساخن
188 00 66



رسالة الرئيس

تمديد تخفيضات الإنتاج من قبل منظمة "أوبك+"، إلى جانب تصاعد التوترات الجيوسياسية، مما قلص المكاسب، ورغم ذلك، فإن مصادر التنويع الاقتصادي في المنطقة بدأت توثي ثمارها مع استمرار النمو في القطاعات غير النفطية كعامل إيجابي رئيسي على الاقتصاد الخليجي بشكل خاص.

بينما نبدأ عام 2025، تبرز عدة مواضيع رئيسية ستحدد مسار الأسواق، منها توجه الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي نحو معالجة التضخم، وسياسات الإدارة الأمريكية الجديدة، واستقرار التوترات الجيوسياسية، أما في دول الخليج، فإن التخفيف التدريجي لتخفيضات إنتاج "أوبك+" والنمو المستدام في القطاعات غير النفطية قد يساهم في دعم الأسواق وأيضاً خطط دول مجلس التعاون في التوسعات الاقتصادية، وبنوع مصادر الدخل المشهود خلال الفترة السابقة.

تتناول هذه النسخة من مجلة "المستثمر" موضوع محوري يختص في سوق تأجير السيارات في دول مجلس التعاون الخليجي، مع تسليط الضوء على الكويت، حيث يشهد هذا القطاع تحولاً إيجابياً مدعوماً بتغيير سلوكيات المستهلكين وسياسات حكومية تدعم التنويع الاقتصادي والمشاريع المصاحبة، لذلك، أصبحت دول الخليج مراكز أعمال رئيسية، بالإضافة إلى تركيزها على تعزيز السياحة، مما أدى إلى زيادة الطلب على مستخدمي خدمات تأجير



على الاقتصاد العالمي بشكل كبير، مما يحد المخاوف من حدوث ركود، ومع استمرار انخفاض معدلات التضخم، قامت العديد من البنوك المركزية الكبرى بخفض أسعار الفائدة، كما ساهمت السياسات المؤيدة للأعمال المقترحة من قبل الرئيس الأمريكي المنتخب دونالد ترامب، جنباً إلى جنب مع الزخم المستدام في أسواق الأسهم المدفوعة بقطاعات التكنولوجيا وتحديداً الذكاء الاصطناعي، في تعزيز الأداء العام للأسواق.

في المقابل، شهدت اقتصادات وأسواق دول مجلس التعاون الخليجي أداءً متواضعاً، فقد تراجعت أسعار النفط، وتم

المستثمر تهنئكم بعام جديد مليء بالسعادة والازدهار!

مع انطلاقة عام جديد، تستعرض هذه النسخة من مجلة "المستثمر" أداء الاقتصاد العالمي والأسواق خلال عام 2024، وتناقش العوامل الرئيسية التي يجب متابعتها خلال عام 2025، الذي يحمل معه تطلعات جديدة وتفاؤل مرتقب.

شهد عام 2024 تحسناً نسبياً مقارنة بالسنوات السابقة، رغم التوقعات الغير مستقرة التي صاحبتة في بدايته، حيث واصلت الأسواق العالمية نموها بدعم من مرونة الاقتصاد الأمريكي الذي يؤثر

إلى أساليب الدفع، كما أن تبني ممارسات الاستدامة أصبح ضرورة ملحة للشركات العاملة في هذا المجال.

مدعوماً بزيادة الطلب، من المتوقع أن يشهد قطاع تأجير السيارات تطورات متعددة، تشمل اعتماد التكنولوجيا، ودمج مبادئ الاستدامة، وتقديم عروض جديدة تتماشى مع تغييرات تفضيلات المستهلكين، باختصار، يُعد هذا القطاع واحداً من القطاعات الواعدة التي تستحق المتابعة في السنوات القادمة خصوصاً مع بعض التطبيقات التي حققت نجاحاً خلال الفترة السابقة في المنطقة.

عقوداً من الخبرة وأسطولاً كبيراً، وفي هذا العدد، تستعرض مجلة "المستثمر" قصص نجاح بعض أبرز اللاعبين في هذا القطاع، مثل شركة "أعيان للتأجير والاستثمار" التي تأسست في أواخر التسعينيات، و"الملا لتأجير السيارات" التي تدير أكثر من 22 فرعاً، و"أوتوماك" التي تمتلك أسطولاً ضخماً وحصّة سوقية كبيرة بالإضافة إلى العديد من التطبيقات التي تقدم خدمات مماثلة ومتطورة بشكل متجدد. سيستمر القطاع في التطور بفعل التكنولوجيا، حيث يُحدث التحول الرقمي تغييرات جذرية في المشهد التشغيلي باستخدام التكنولوجيا المتطورة بدءاً من طرق الحجز ومرونة شروط التأجير وصولاً

إلى السيارات عبر مختلف الفئات، سواء الأفراد، أو الشركات، أو المسافرين من رجال الأعمال، أو السياح.

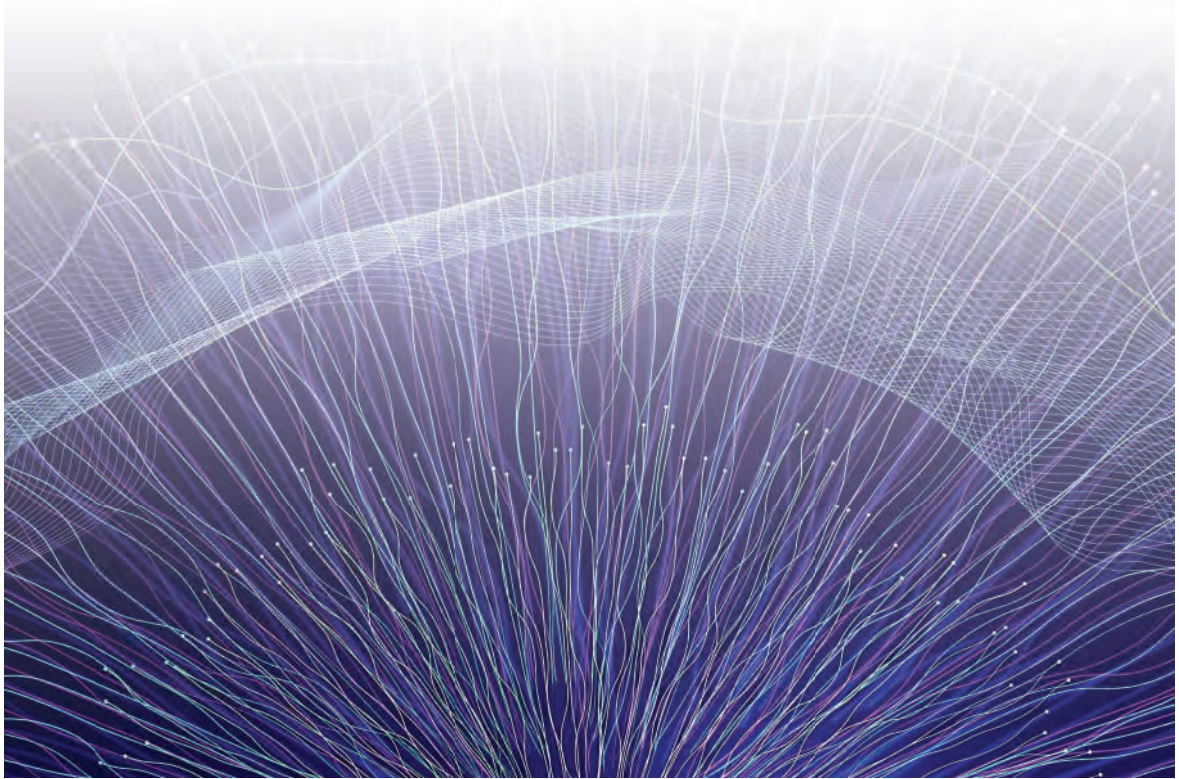
تشير مؤشرات السوق الإيجابية إلى زيادة حجم الشركات واهتمام المستثمرين بإدراجها في الأسواق المالية، ومن الأمثلة البارزة، شركة "لومي" السعودية التي شهدت نمواً في حجم أسطولها بمعدل نمو سنوي مركب قدره 35.2% بين عامي 2019 و2023، فيما تجاوز اكتتابها العام الأولي في عام 2023 بنحو 11.5 ضعفاً.

وفي الكويت، يتميز سوق تأجير السيارات بوجود العديد من الشركات الناجحة التي تمتلك

عبدالله حمد التركيت

رئيس مجلس إدارة

اتحاد شركات الاستثمار





13 السوق المتنوع لتأجير الأصول في دول الخليج



08 الاقتصاد والأسواق



24 لمحة عن سوق تأجير السيارات في الكويت



17 تأجير السيارات في الخليج: قطاع متسارع النمو



40 فرض ضريبة بنسبة 15% على الكيانات متعددة الجنسيات في الكويت وأثارها على صناعة التأجير

المقابلات



36 إبراهيم أديب العوضي، الرئيس التنفيذي، شركة أعيان العقارية



34 مشاري محمد الحسينان، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي، أعيان الإجارة القابضة

اتحاد شركات الاستثمار UNION OF INVESTMENT COMPANIES



اتحاد شركات الاستثمار في دولة الكويت تحت قيادة رئيس مجلس الإدارة السيد/ عبدالله حمد التركيت ورئيس تحرير المجلة السيد/ بدر ناصر السبيعي.

أعضاء الاتحاد



امسح رمز ال QR لقراءة
النسخة الإلكترونية



الاقتصاد والأسواق

شهد عام 2024 نتائج متباينة، إلا أن الأداء الاقتصادي فاق التوقعات في كثير من الجوانب. فقد أظهر الاقتصاد الأمريكي قدرةً على الصمود، مدفوعاً بإنفاق استهلاكي قوي وتراجع معدلات التضخم. كما ساهمت قرارات خفض الفائدة من قبل البنوك المركزية عالمياً في تحقيق استقرار ملحوظ للأسواق المالية. ومع بداية عام 2025، نسلط الضوء على أبرز التطورات الاقتصادية التي شهدتها العام الماضي، ونتناول الاتجاهات الرئيسية التي سنشكل ملامح العام الجديد.

المشهد الاقتصادي العالمي

2024 : مسارات متباينة

رغم التوقعات التي حدّرت من ركود اقتصادي وشيك، أثبت الاقتصاد الأمريكي قوته خلال عام 2024، مستفيداً من استمرار الزخم الاستهلاكي وتراجع معدلات التضخم. ومع استمرار الجدول حول توقيت وحجم خفض الفائدة لعام 2024، استقبلت الأسواق قرارات مجلس الاحتياطي الفيدرالي بتخفيض أسعار الفائدة بترحيب واسع. فقد بدأ الاحتياطي الفيدرالي خفض الفائدة في سبتمبر 2024، استجابةً لتراجع سوق العمل واقترب التضخم من المستويات المستهدفة. وإلى جانب الطفرة المستمرة في

قطاع الذكاء الاصطناعي، أسهمت هذه العوامل في تحقيق أداء قوي للأسواق المالية الأمريكية. كما عززت سياسات الرئيس المنتخب دونالد ترامب، التي تدعم قطاع الأعمال، من حالة التفاؤل في الأسواق، خاصةً مع وعده بخفض الضرائب وتخفيف القيود التنظيمية.



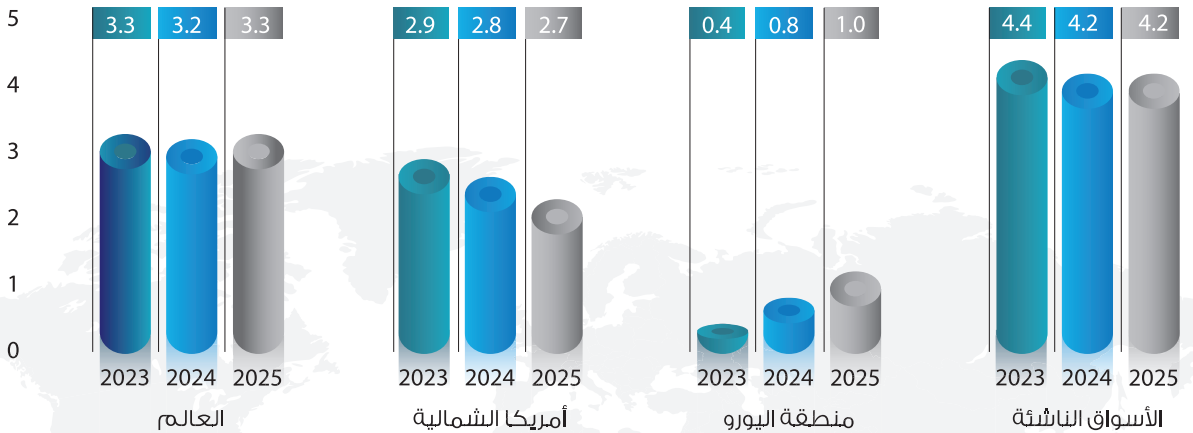
الاقتصادية بسبب أزمة قطاع العقارات وتراجع الاستهلاك المحلي. ومع ذلك، ساهمت التدابير التحفيزية المالية والنقدية على تحقيق بعض المكاسب في أسواق الأسهم، رغم بقاء التحديات قائمة.

مستويات مرتفعة، وعلى الرغم من خفض أسعار الفائدة التي قامت بها البنوك المركزية، فإن المستويات الضعيفة للإنفاق الاستهلاكي والتضخم ما زالا يعيقان التعافي الاقتصادي.

وعلى الجانب الآخر، واجه اقتصاد منطقة اليورو تحديات كبيرة، حيث عانت كبرى اقتصاداتها، مثل ألمانيا وإيطاليا وفرنسا، من ركود صناعي أثر سلباً على الأداء العام. كما شهد الاقتصاد البريطاني تباطؤاً في النمو، متأثراً بضعف الإنفاق الاستهلاكي واستمرار التضخم عند

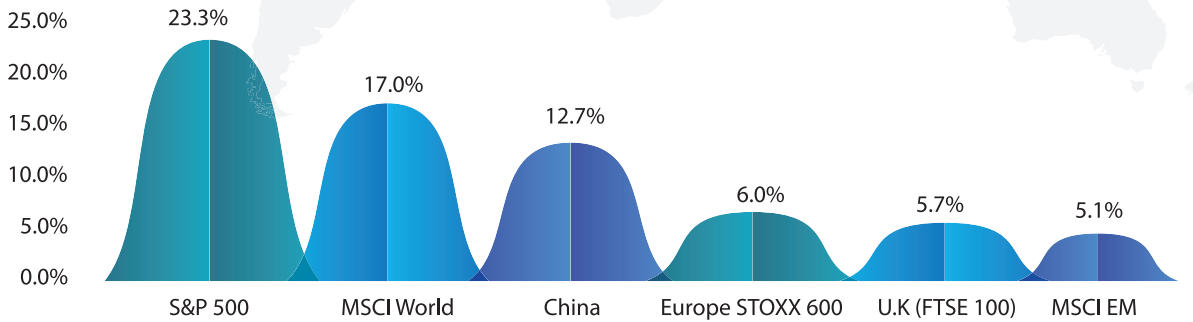
أما الصين، فقد واصلت معاناتها

معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (نسبة التغير السنوي %) لبعض الاقتصادات الكبرى



المصدر: صندوق النقد الدولي

أداء الأسواق العالمية في 2024، نسبة التغير السنوي (%)



المصدر: ريفينيتيف

2025 : تفاؤل مشوب بالحذر



مستفيدًا من انخفاض أسعار الفائدة، واستمرار تراجع التضخم، واستقرار سوق العمل.

في المقابل، ستكون الأسواق في حالة ترقب لكيفية تنفيذ سياسات ترامب المقترحة، خاصة فيما يتعلق بالتعريفات الجمركية والهجرة والعلاقات الجيوسياسية، وتأثيرها على التضخم والنمو الاقتصادي. وبينما ستلقى سياسات خفض الضرائب وتخفيف القيود التنظيمية ترحيبًا من الأسواق إذا ما طُبقت، فإن حالة عدم اليقين المصاحبة لهذه التحولات قد تؤدي إلى زيادة التقلبات في الأسواق المالية. أما في منطقة اليورو، فلا تزال الضبابية الاقتصادية مستمرة، في ظل ارتفاع أسعار الطاقة والتوترات الجيوسياسية التي تزيد من الضغوط الاقتصادية، وفي الصين، يعتمد مسار التعافي الاقتصادي على مدى نجاح الحكومة في تنفيذ حزم التحفيز والإصلاحات الهيكلية.

مع دخولنا عام 2025، تبرز عدة عوامل رئيسية في المشهد الاقتصادي العالمي، من بينها تطورات معدلات التضخم وأسعار الفائدة، وتأثير السياسات التي يعتزم الرئيس المنتخب دونالد ترامب تنفيذها، بالإضافة إلى استمرار المخاوف الجيوسياسية.

شهدت السياسة النقدية في الولايات المتحدة تحولًا ملحوظًا في 2025، حيث خالف الاحتياطي الفيدرالي التوقعات التي كانت تشير إلى استمرار التيسير النقدي، ليعلن في ديسمبر 2024 عن تقليص حجم التخفيضات المتوقعة في أسعار الفائدة، بسبب بقاء التضخم عند مستويات مرتفعة. وقد خفض الفيدرالي توقعاته بشأن خفض الفائدة من 100 نقطة أساس إلى 50 نقطة أساس، مما يعكس صعوبة السيطرة على التضخم. ورغم هذا التعديل، ظلت الأسواق الأمريكية مستقرة إلى حد كبير، حيث استوعبت معظم التدايعات مسبقًا. كما يُتوقع أن يحافظ الاقتصاد الأمريكي على زخمه في 2025،

المشهد الاقتصادي الإقليمي 2024 : ثمار أجندة التنويع الاقتصادي

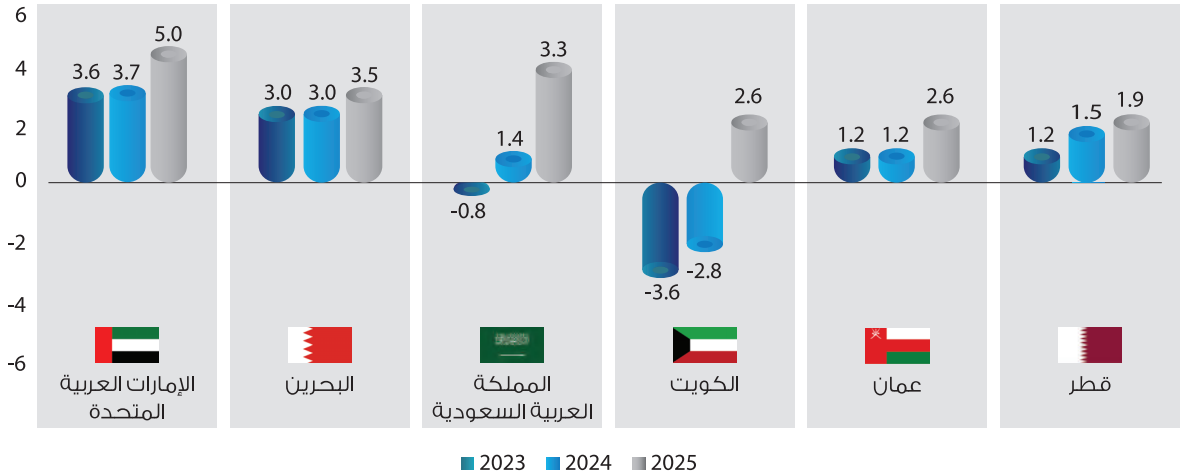
أسعار الفائدة، حيث بلغ متوسط التخفيض 100 نقطة أساس، باستثناء الكويت التي خفضت الفائدة بمقدار 25 نقطة أساس فقط.

النفطية، بدعم من السياسات الاقتصادية المتماشية مع أهداف الرؤى الوطنية، في تحقيق توازن اقتصادي نسبي. كما تبعت البنوك المركزية الخليجية نهج الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي في خفض

شهدت اقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي في 2024 أداءً متباينًا، متأثرة بالتوترات الجيوسياسية وتذبذب أسعار النفط وتخفيضات الإنتاج. ومع ذلك، ساهم الأداء القوي للقطاعات غير



اقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي: الاقتصاد غير النفطي يقود النمو



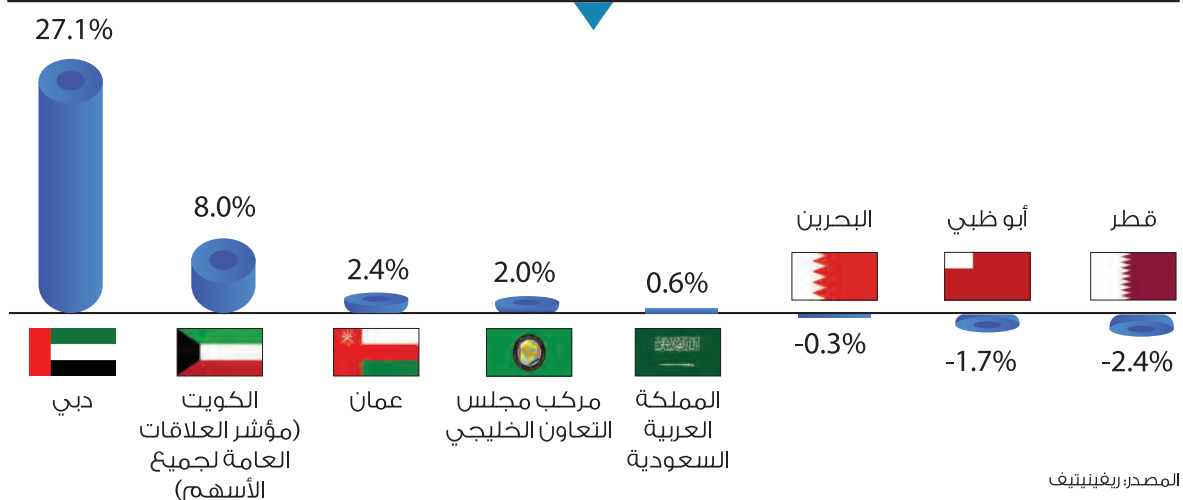
المصدر: صندوق النقد الدولي

الكبرى مثل "أرامكو السعودية" و"مجموعة الإمارات للاتصالات"، ورغم هذه التحديات، استمر زخم الطروحات الأولية في المنطقة، حيث شهد عام 2024 تسجيل 53 طرحًا عالميًا أوليًا، جمعت ما مجموعه 12.9 مليار دولار أمريكي، مقارنة بـ 46 طرحًا بقيمة 10.8 مليار دولار أمريكي في عام 2023.

وقد تصدّرت دبي الأسواق الخليجية، مدفوعة بازدهار قطاعي العقارات والسياحة، مما عزز من أداء أسواقها المالية. وجاءت الكويت في المرتبة الثانية من حيث الأداء، بفضل تحسن أرباح الشركات، وزيادة نشاط الإقراض، وارتفاع حجم المشاريع الممنوحة. في المقابل، واجهت الأسواق السعودية وأبوظبيي ضغوطًا نتيجة الأداء الضعيف لأسهم الشركات

شهدت أسواق الأسهم في دول مجلس التعاون الخليجي أداءً متواضعًا خلال عام 2024، حيث ساعد النمو في القطاعات غير النفطية وتخفيض أسعار الفائدة في توفير بعض الدعم، إلا أن التقلبات في أسعار النفط والمخاطر الجيوسياسية أثرت سلبًا على معنويات المستثمرين. ومع ذلك، تباين الأداء على مستوى الدول.

دبي والكويت ترفعان أسهم أسواق الأسهم الخليجية في 2024



المصدر: ريفينيتيف

2025: آمال النمو المدفوع بالنفط

زيادة حصتها الإنتاجية من النفط، مما سيعزز زخم نمو القطاعات غير النفطية.

وفي الكويت، يُرَجَّح أن يساهم استقرار منح المشاريع، وزيادة الائتمان، وبيئة الفائدة المنخفضة في دعم التوسع الاقتصادي خلال 2025. كما قد يؤدي التراجع التدريجي لتخفيضات إنتاج "أوبك+" إلى زيادة إيرادات النفط، رغم أن المخاطر الجيوسياسية والمخاوف الضريبية قد تشكل تحديات مستقبلية.

تُشير التوقعات إلى أن السعودية ستسجل نموًا قويًا بنسبة 4.6% في عام 2025، مدعومة بشكل أساسي بزيادة إنتاج النفط، إلى جانب توسع كبير في القطاعات غير النفطية نتيجة الإصلاحات الاقتصادية المرتبطة برؤية 2030. في قطر، يُتوقع أن يحقق الاقتصاد مكاسب من توسع قطاع السياحة والمشاريع الضخمة في البنية التحتية، رغم تباطؤ نمو القطاع الهيدروكربوني حتى بدء تشغيل مشاريع الغاز الطبيعي المسال في أواخر 2025. أما الإمارات، فستواصل نموها السريع، مع استفادتها من



أداء الاقتصاد الكويتي بالأرقام



54.1

مؤشر مديري المشتريات للقطاع الخاص غير النفطي في ديسمبر 2024

2.7% y/y

نمو الناتج المحلي الإجمالي غير النفطي في النصف الأول من عام 2024، تلاه انخفاض بنسبة 2.5% على أساس سنوي في الربع الثالث من عام 2024

2.36% y/y

معدل التضخم كما في من نوفمبر 2024

3.2% y/y

نمو الائتمان المحلي كما في نوفمبر 2024

3.3% y/y

تقدير نمو الناتج المحلي الإجمالي لعام 2025

1.5 مليار دينار كويتي

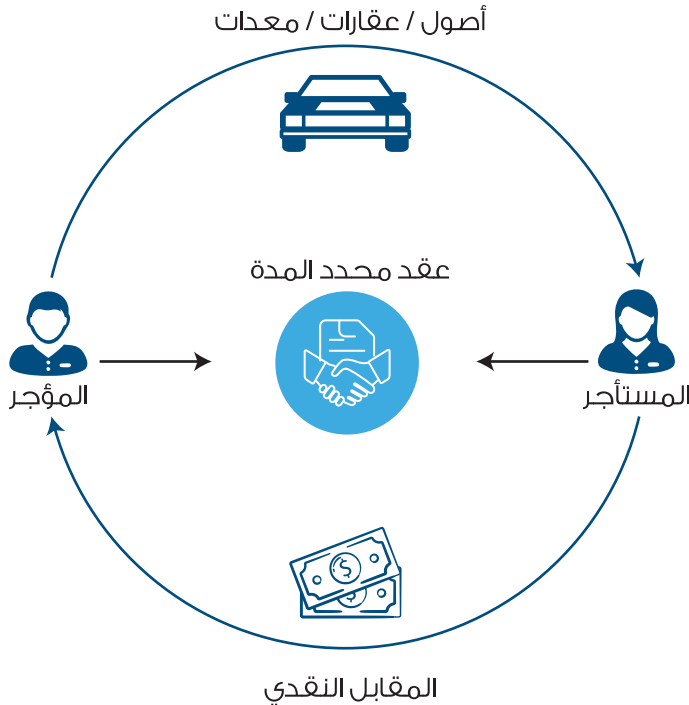
قيمة عقود المشاريع الممنوحة حتى الربع الثالث من عام 2024

المصدر: مصادر متنوعة | ملاحظة: PMI: مؤشر مديري المشتريات - يشير تسجيل قيمة أعلى من 50 إلى توسع اقتصادي.



السوق المتنوع لتأجير الأصول في دول الخليج

عملية التأجير



المصدر: مارمور

التأجير في جوهره هو عقد يمنح بموجبه مالك الأصل (المؤجر) طرفاً آخر (المستأجر) حق استخدام الأصل مقابل دفعات مالية تُسدد على مدى فترة محددة. ويتضمن هذا النوع من العقود طرفين رئيسيين: المؤجر وهو مالك الأصل الذي يمنح حق استخدامه لطرف آخر بموجب اتفاقية التأجير، والمستأجر وهو الطرف الذي يحصل على حق استخدام الأصل مقابل دفعات مالية دورية. يُعد التأجير خياراً مربحاً للطرفين، حيث يوفر للمؤجر مصدر دخل ثابت، بينما يمكن للمستأجر من استخدام الأصل دون الحاجة إلى دفع تكاليف أولية مرتفعة، مع التمتع بالمرونة في إدارة موارده المالية.

هناك عدة أنواع من عقود التأجير، من أبرزها:

استخدام الأصل مقابل دفعات موزعة على مدة العقد، مما يجنب الشركة الحاجة إلى دفع مبلغ كبير مقدماً أو تحمّل تكاليف الملكية.

الدفع مقابل الاستخدام:

يقلل التأجير من الأعباء المالية المرتبطة بالأصول غير المستغلة أو المتراجعة في قيمتها. حيث تتيح عقود التأجير للمستأجر استخدام الأصل لفترة محددة، مع خيار التجديد أو إنهاء العقد بعد انتهاء المدة.

الوصول إلى أحدث التقنيات:

يمكن للشركات تأجير أحدث المعدات والتكنولوجيا، مما يساعدها على البقاء في الصدارة من خلال تحديث أصولها بعد كل فترة تأجيرية.

تنوع الأصول المتاحة:

للشركات الاختيار من بين مجموعة واسعة من الأصول لتأجيرها، مثل العقارات والمعدات والآلات والإلكترونيات، مما يتيح لها مرونة في اختيار ما يتناسب مع احتياجاتها التشغيلية.

شمولية الصيانة:

من عقود التأجير خدمات الصيانة، مما يقلل التكاليف التشغيلية الإضافية، كما تضمن الصيانة الدورية من قبل محترفين ومدرّبين أداءً مثاليًا للأصول طوال فترة الاستخدام.

البيع وإعادة الاستئجار

يقوم البائع ببيع الأصل ثم يستأجره مباشرة بعد البيع، مما يوفر له السيولة المالية مع الاحتفاظ بحق الاستخدام.

التأجير بالتمويل المدعّم/ الإيجار بالرافعة المالية (Leveraged Lease)

يتم تمويل هذا النوع من التأجير من خلال مزيج من أموال المؤجر وقروض من جهات تمويلية، مما يجعله اتفاقاً ثلاثي الأطراف.

التأجير المنتهي بالتمليك (Hire-Purchase)

هو ترتيب مالي يدفع فيه المشتري دفعة أولى ثم يسدد باقي المبلغ على أقساط منتظمة. يحصل المشتري على حيازة الأصل فوراً، لكن الملكية لا تنتقل إليه إلا بعد استكمال جميع الدفعات.

الإيجار قصير الأجل

يُعد خياراً مرناً للفترات القصيرة، وعادةً لا تتجاوز مدته 30 يوماً.

لماذا يظل التأجير خياراً جذاباً؟

يتمتع التأجير بعدد من المزايا التي تجعله خياراً مفضلاً للشركات، من بينها:

تحسين التدفقات النقدية: بدلاً من تجميد رأس المال في شراء الأصول، يتيح التأجير للمستأجر



التأجير التمويلي

يمنح المستأجر سيطرة شبه كاملة على الأصل مع تحمل مسؤوليات مماثلة للملكية، وعادةً ما يتضمن خيار شراء الأصل عند نهاية مدة العقد. يغطي هذا النوع من التأجير معظم العمر الافتراضي للأصل. تُعد "شركة الإجارة القابضة" (المعروفة أيضاً باسم الشركة الوطنية للإجارة القابضة) في قطر، و"بيت التمويل الكويتي" من أبرز اللاعبين في هذا القطاع.

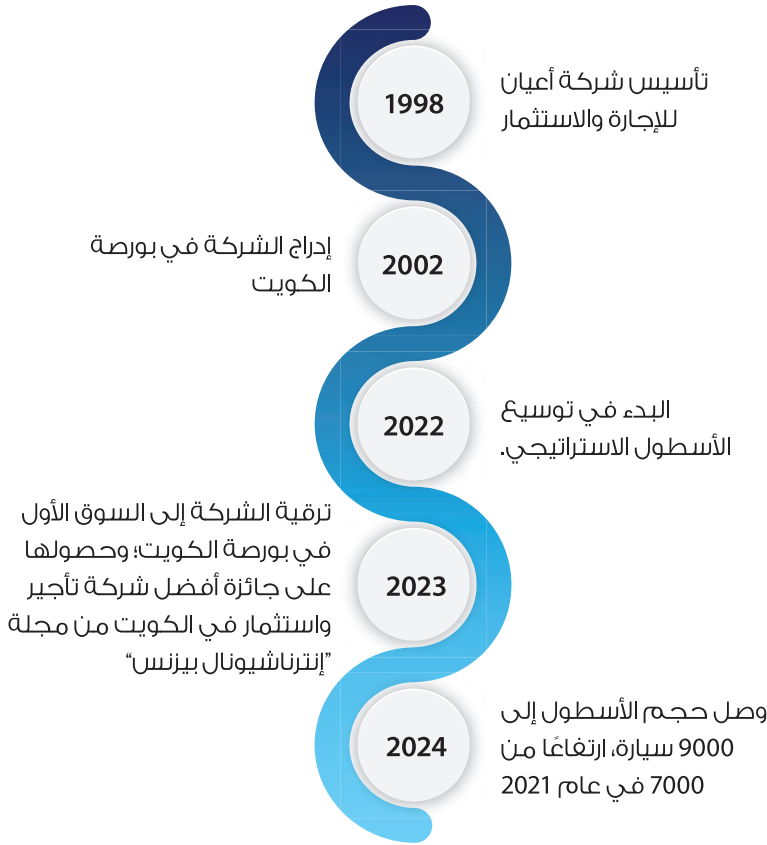
التأجير التشغيلي

يحفظ المؤجر بحقوق الملكية والصيانة، بينما يستفيد المستأجر من استخدام الأصل لفترات قصيرة دون تكبد تكاليف الصيانة. من أبرز الشركات العاملة في هذا المجال مجموعة "القطيم" في الإمارات ومجموعة "الساير" في الكويت.

قطاع التأجير في الكويت وأبرز اللاعبين

يشهد قطاع التأجير في الكويت نموًا متسارعًا، مدفوعًا بوتيرة التوسع العمراني السريع، والتطورات التكنولوجية، والمبادرات الحكومية الهادفة إلى تنويع الاقتصاد.

مراحل رئيسية في تاريخ الشركة



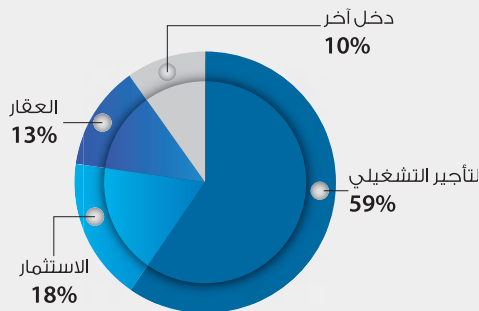
تسليط الضوء:

شركة أعيان للإجارة والاستثمار



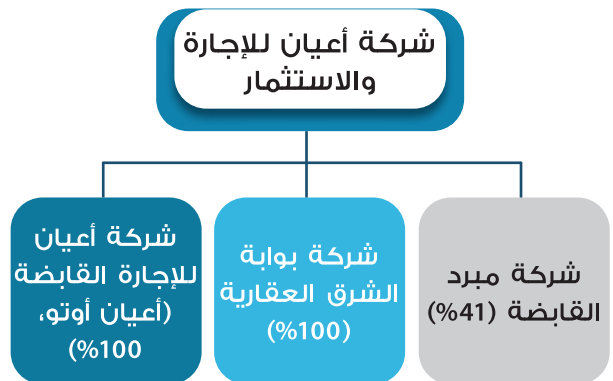
تعد شركة أعيان للإجارة والاستثمار من الشركات الرائدة في سوق التأجير التشغيلي في الكويت. تأسست الشركة عام 1998، ولديها العديد من الأسماء البارزة كمساهمين فيها مثل عائلة الغانم، وعائلة الرومي، وعائلة بهبهاني، وبيت التمويل الكويتي. بدأت الشركة بالتركيز على مجال العقارات والتأجير، ثم توسعت في مجال الاستثمارات في أوائل العقد الأول من الألفية الثالثة.

مجالات العمل - الربع الثالث من عام 2024 (مقسمة حسب الإيرادات)



المصدر: شركة أعيان للإجارة والاستثمار

الشركات التابعة والملكية



التأجير، بما في ذلك التأجير التمويلي والتشغيلي، والتأجير المنتهي بالتمليك، والبيع وإعادة الاستئجار، والتأجير قصير الأجل، كما تخدم عملاء في مختلف دول الخليج.

فرست إكويليس

قدم حلول تأجيرية مرنة تشمل المعدات الصناعية وقطاع البترول. توفر الشركة مجموعة واسعة من خدمات



فيرست إكويليس
FIRST EQUILEASE

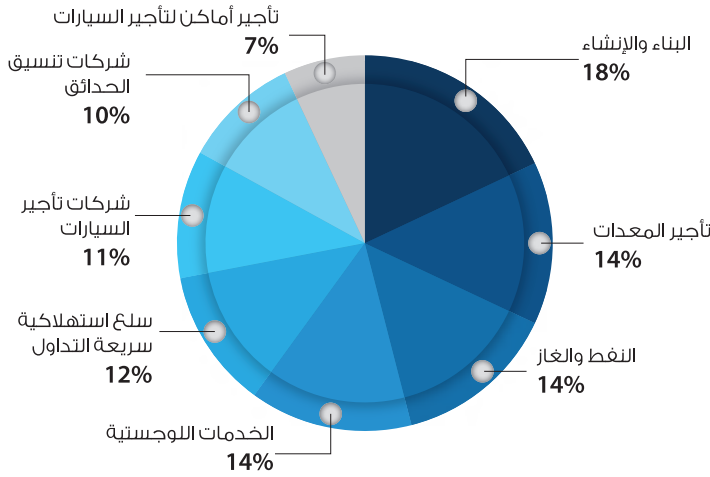
تأسست عام 2005

المقر الرئيسي: دولة الكويت

نطاق العمليات: دول مجلس التعاون الخليجي

المستثمرون الرئيسيون: المركز المالي الكويتي "المركز"، وشركة اللؤلؤة الوطنية القابضة

تصنيفات العملاء



المصدر: فرست إكويليس

الأنشطة الأساسية:

تأجير معدات البنية التحتية، والمعدات الصناعية والثقيلة مثل الرافعات المتنقلة، وماكينات الحفر، والمعدات الثقيلة الأخرى، بالإضافة إلى المركبات التجارية والخاصة.

التخصصات:

البيع وإعادة الاستئجار، التأجير التمويلي، التأجير قصير الأجل، بالإضافة إلى خدمات تتبع الأداء والتفارير الفعالة.

واسعاً من المعدات مثل الجرافات، والرافعات الشوكية، واللودرات والحفارات، والمركبات الخدمية وغيرها، والتي يمكن تأجيرها أو توريدها للعملاء.

شركة المحطة التجارية:

شركة متخصصة في تأجير المعدات الثقيلة في الكويت، وتدير أسطولاً



شركة المحطة التجارية ذ.م.م.
Mahatta Trading Co. W.L.L.

شركة الحمراء العقارية:

تقدم خدمات تأجير المساحات التجارية، لا سيما في برج الحمراء التجاري ومركز الحمراء للتسوق.





تأجير السيارات في الخليج قطاع متسارع النمو

تنقل الموظفين. ويتيح لها ذلك تجنب تحديات ملكية السيارات، مثل تجميد رأس المال في أصول متناقصة القيمة أو التعامل مع إجراءات بيع السيارات المستعملة.

سيارة لفترة قصيرة، أو لمن يرغبون في تغيير سيارتهم كل سنتين إلى ثلاث سنوات. أما بالنسبة للشركات، فإنها تلجأ إلى تأجير السيارات لعدة أسباب، مثل توفير وسائل النقل لرحلات العمل، أو لتأمين خدمة التوصيل إلى المطارات، أو لتسهيل

يُعد تأجير السيارات خيارًا مفضلًا للعديد من الأفراد والشركات لما يقدمه من مزايا عديدة، فهو يوفر توازنًا مثاليًا بين الاستمتاع بقيادة السيارة بحرية دون الحاجة إلى تحمل أعباء ملكيتها. يعد هذا الخيار مثاليًا للأشخاص الذين يحتاجون إلى



القيود

- ❖ قيود على عدد الأميال السنوية المسموح بها.
- ❖ الأقساط الشهرية قد لا تُحتسب كدفوعات لامتلاك السيارة.
- ❖ رسوم محتملة لإنهاء العقد مبكرًا.
- ❖ غرامات في حال انتهاك شروط عقد التأجير.

المزايا

- ❖ إمكانية قيادة سيارة جديدة تمامًا دون القلق بشأن التسجيل، أو التأمين أو الصيانة.
- ❖ فرصة استبدال السيارة كل 2-3 سنوات بموديلات أحدث.
- ❖ عدم الحاجة إلى التعامل مع بيع السيارات المستعملة.
- ❖ أقساط شهرية ودفوعات مقدمة أقل مقارنة بـ مدفوعات الفائدة عند شراء سيارة بنظام القروض.

المصدر: مصادر متنوعة

يشهد قطاع تأجير السيارات نموًا سريعًا على مستوى العالم وفي دول مجلس التعاون الخليجي، فما الذي يقود هذا الزخم المتزايد؟

الدعم الحكومي وتغير توجهات المستهلكين. تشهد دول الخليج تحولًا اقتصاديًا كبيرًا بفضل السياسات الحكومية والتغير في تفضيلات المستهلكين. نظرًا للدور المحوري لقطاع النقل في اقتصاديات المنطقة ولأن امتلاك السيارات يُعتبر جزءًا رئيسيًا من الثقافة الخليجية، أصبح التأجير أحد القطاعات المستفيدة من هذه التحولات.

يزداد الطلب على تأجير السيارات من

قبل الشركات، والمسافرين بغرض العمل، والسياح، والأفراد. ساعدت جهود الحكومات في تحويل الدول الخليجية إلى مراكز أعمال، مما زاد من حركة السفر والتنقل اليومي للموظفين، وبالتالي رفع الطلب على السيارات المؤجرة. على سبيل المثال، في السعودية، 81% من الطلب على السيارات المؤجرة يأتي من الشركات. علاوة على ذلك، ساهم توسع قطاعي السياحة والخدمات اللوجستية، بدعم من الحكومات، في تعزيز الطلب على تأجير واستئجار السيارات.

كما أن توجهات المستهلكين آخذة في التغير؛ إذ تراجع التركيز على امتلاك الأصول مثل السيارات، وأصبح الطلب على حلول تنقل

مرنة وتجربة قيادة أحدث الطرازات أكثر شيوعًا، لا سيما مع سهولة الحجز عبر المنصات الرقمية. حتى الجهات الحكومية بدأت تتجه إلى استئجار السيارات بدلاً من شرائها، وهو اتجاه من المتوقع أن يضاعف حجم السوق السعودي خلال السنوات الثلاث إلى الخمس القادمة. ورغم أن تفضيل امتلاك السيارات لا يزال قويًا لدى الأفراد، إلا أن الانفتاح على خيارات التنقل البديلة وزيادة الاهتمام بالتأجير يعزز نمو القطاع. في ظل هذه التطورات، يُتوقع أن ينمو سوق تأجير السيارات في الخليج بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ 3.18% خلال الفترة 2025-2029 ليصل إلى قيمة سوقية تقدر بـ 1.87 مليار دولار أمريكي بحلول عام 2029.

قصة نجاح: أبرز شركات التأجير في منطقة الخليج

الأرقام تتحدث:

37,000

حجم أسطول السيارات



+111

عدد مواقع التأجير



14

مراكز الصيانة



5

معارض السيارات المستعملة



ويمثل التأجير حوالي 45% من إيرادات الشركة. تأسست الشركة عام 1978 وبدأت نشاطها بعدد 20 سيارة فقط و15 موظفًا، لكنها نمت بشكل كبير عبر السنوات، لتضم اليوم أكثر من 37,000 سيارة و1,700 موظف. خلال مسيرتها، حصلت الشركة على العديد من الجوائز، لا سيما فيما يتعلق بخدمة العملاء. كما تبنت استراتيجيات نمو غير عضوي، من خلال الاستحواذ على شركات أخرى مثل شركة "أوفرسييز ديغلوبمنت" في الإمارات وشركة "عالم السيارات" في السعودية، إلى جانب العديد من الصفات الأخيرة.

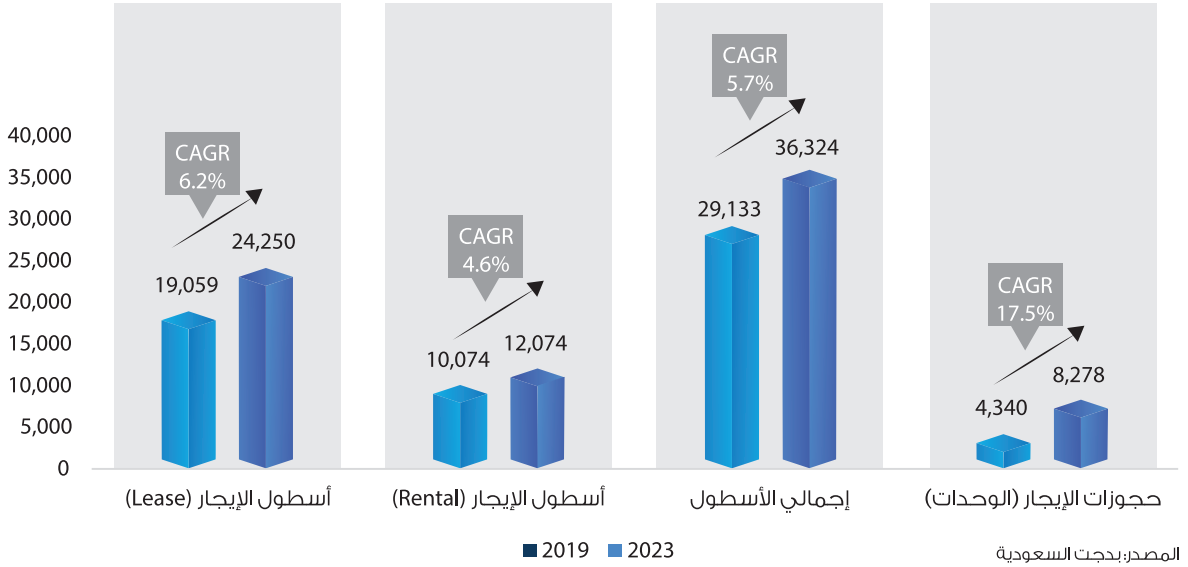
يضم سوق تأجير السيارات في الخليج مجموعة واسعة من الشركات، سواء التقليدية أو الحديثة التي تعتمد على التقنيات الرقمية، مما يمنح العملاء خيارات متنوعة.

بدجت®

بدجت السعودية

تعد بدجت السعودية إحدى الشركات الرائدة في قطاع تأجير السيارات بالسعودية، حيث تعمل في ثلاثة مجالات رئيسية وهي: التأجير قصير الأجل، والتأجير طويل الأجل، وبيع السيارات المستعملة.

مسيرة نمو



الاستحواذات



الأرقام تتحدث:

33,488



حجم الأسطول 33,488 سيارة، منها 22,571 سيارة في قطاع التأجير و 10,971 سيارة في قطاع التأجير اليومي

40



عدد الفروع في المملكة العربية السعودية

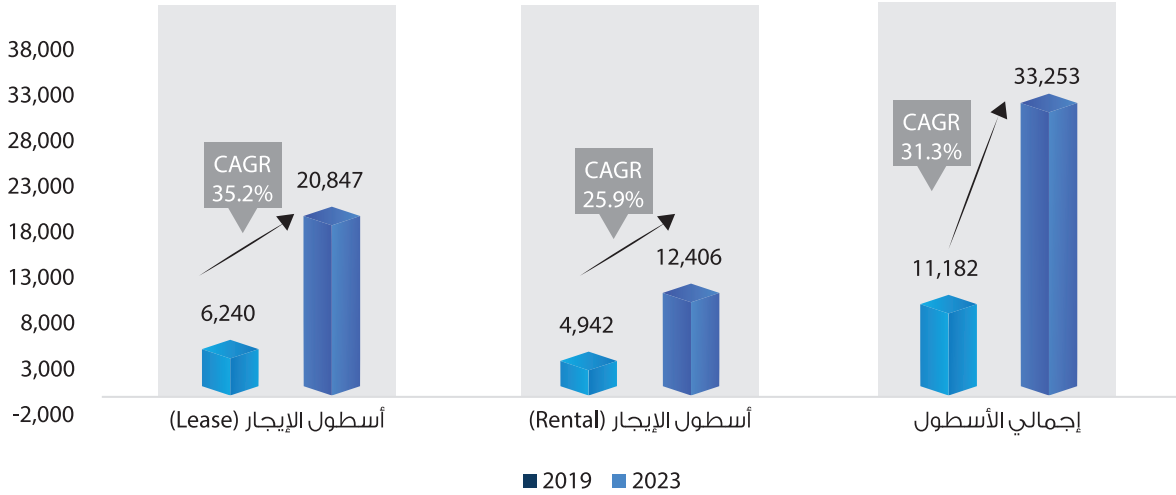
بلغت 30% في يوم إدراجها الأول. تنشط الشركة في قطاعات التأجير والتأجير اليومي والسيارات المستعملة، حيث يشكل قطاع التأجير حوالي 36% من إجمالي إيراداتها. وتخدم لومي أكثر من 240 عميلاً في قطاع التأجير، من بينهم جهات بارزة مثل أرامكو ووزارة الداخلية.

لومي (السعودية)



تأسست شركة لومي عام 2006 كمؤسسة فردية، لكنها شهدت نمواً هائلاً، خاصة خلال العقد الأخير. وتم إدراجها في سوق تداول السعودية في سبتمبر 2023، حيث ارتفع سعر سهمها بنسبة مذهلة

مسيرة



المصدر: لومي

الجوائز والتكريمات

- شهادة ISO 9001:2015 عام 1999
- إحدى أولى شركات التأجير التي تم ترشيحها لبرنامج دبي للخدمة المتميزة عام 2003
- أفضل شركة تأجير سيارات من جوائز السفر لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لسبع سنوات متتالية منذ 2004

الأرقام تتحدث:

14,000	
حجم الأسطول	
13	
عدد الفروع	
365,000 sq.ft	
مركز عمليات قادر على خدمة 150 مركبة يومياً	

Diamondlease
CAR RENTAL

دايموندليس الإمارات العربية المتحدة

تُعد دايموندليس من رواد قطاع تأجير السيارات في الإمارات، وهي شركة تابعة لمجموعة البيتور، إحدى أكبر المجموعات العائلية في دول الخليج. تأسست الشركة عام 1996، واستمرت في التوسع حتى أصبح أسطولها يضم أكثر من 14,000 مركبة.

رؤاد التأجير الرقمي



تزداد شعبية الشركات الرقمية في سوق تأجير السيارات في دول الخليج، حيث تقدم حلولاً مبتكرة وعروضاً ترويجية مثل استرداد النقد والخصومات على أول حجز.

كاراستي

تاريخ الإطلاق:

نوفمبر 2019

نموذج العمل

تعتمد على نظام الاشتراك، مما يمنح العملاء مرونة في مدة التأجير، وإمكانية الإنهاء أو تعديل السيارات دون الحاجة إلى دفعة مقدّمة أو ودیعة. كما توفر خدمة التوصيل والاستلام، وتشمل الدفعات الشهرية جميع التكاليف مثل التأمين والتسجيل والصيانة.

المصدر: مواقع الشركات

التمويل:

USD 3 mn

جولة تمويل ما قبل السلسلة أ

USD 2 mn

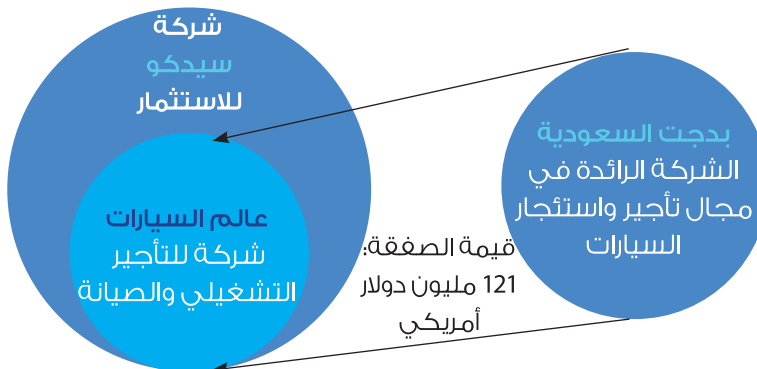
جولة تمويل جسرية

مدى الانتشار:

تقديم خدمات مثل "التأجير المصغر" الذي يتيح استئجار سيارة جديدة لمدة 12-24 شهراً دون الحاجة لعقد ورقي

استرداد نقدي من خلال شراكة مع Checkout.com وخصومات عبر برنامج مكافآت شير من ماجد الفطيم

أبرز اللاعبين في السوق



صفقات القطاع

شهد قطاع تأجير السيارات سلسلة من الطروحات الأولية وصفقات بارزة في السنوات الأخيرة، ومن بين الصفقات اللافتة استحواذ شركة بذجت السعودية على شركة عالم السيارات في 2023 عبر صفقة تبادل أسهم.

نتائج إيجابية



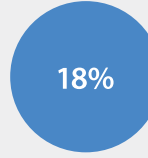
تحقيق التآزر
في التكلفة
يطول عام
2027



زيادة في
حجم
الأسطول



زيادة في
الأرباح لكل
سهم
(السنة
المالية 2025)



حصة
السوق،
ارتفاعاً من
%12

المصدر: بحدت السعودية، الجزيرة كابيتال



الاكتتابات العامة: موجة من الإقبال الاستثماري

في ظل الطفرة الكبيرة التي يشهدها سوق الاكتتابات العامة في منطقة الخليج، برزت العديد من شركات التأجير ضمن هذه الموجة، محققة اهتماماً لافتاً من المستثمرين، كما يتضح من مستويات التغطية المرتفعة. فعلى سبيل المثال، تم تغطية اكتتاب "دبي تاكسي" بمعدل بلغ 130 ضعفاً، وهو أعلى معدل تغطية في سوق دبي حينها. وكان للمملكة العربية السعودية النصيب الأكبر من هذه الاكتتابات الناجحة، مما يعكس ثقة المستثمرين المتزايدة في هذا القطاع.

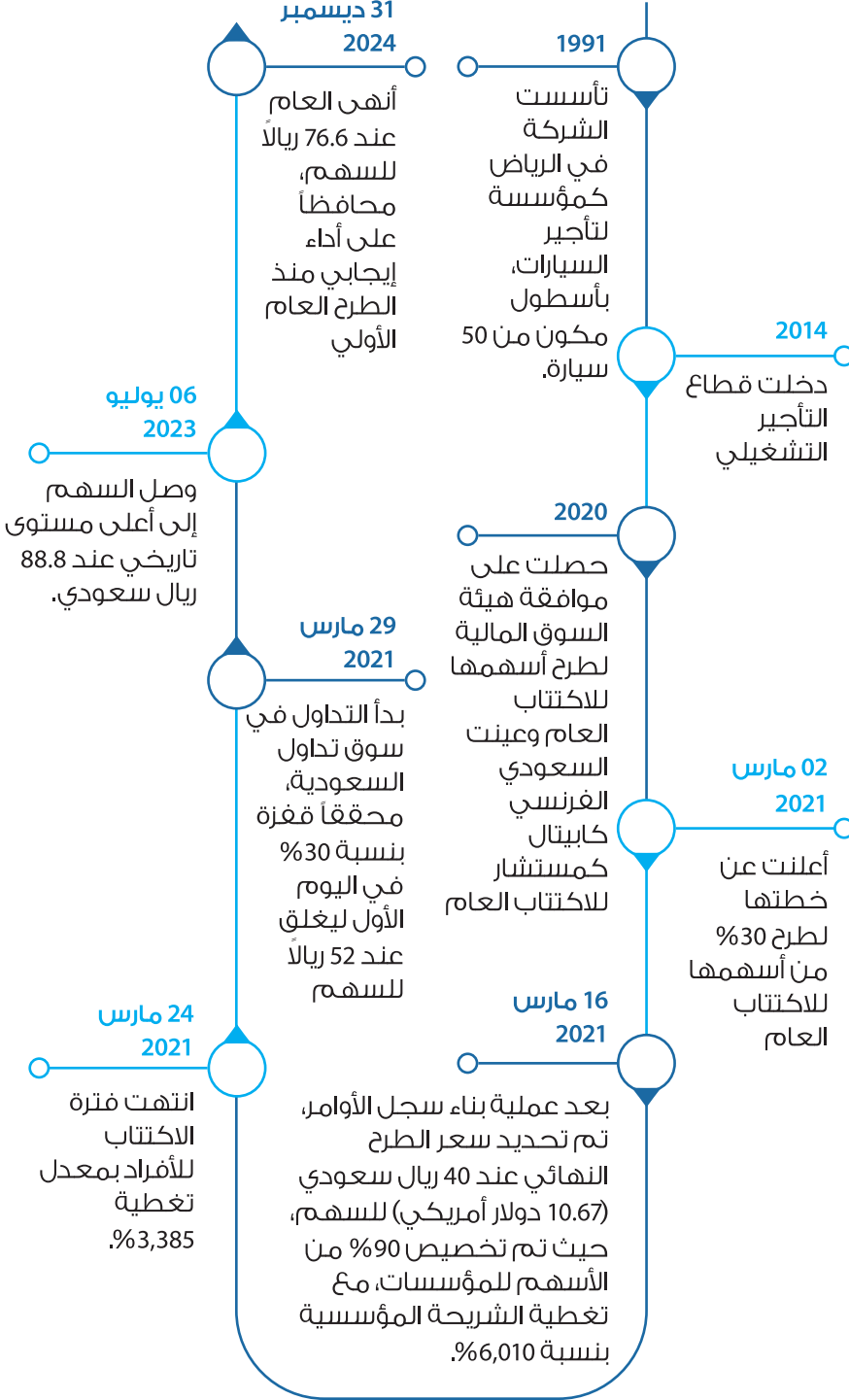
قيمة الاكتتاب (مليون دولار أمريكي)	معدل التغطية (عدد المرات)	تاريخ الإدراج	الدولة	الشركة
314.7	130	07-12-2023	الإمارات	
290.0	11.5	25-09-2023	السعودية	
137.5	33.9	29-03-2021	السعودية	
8.1	1.45	24-10-2023	السعودية	
5.3	17.9	29-08-2023	السعودية	

المصدر: مصادر متنوعة

قصة نجاح اکتتاب "ذیب"



لتأجير السيارات
Rent a Car





لمحة عن سوق تأجير السيارات في الكويت

يشهد سوق تأجير السيارات في الكويت منافسة قوية مع وجود العديد من اللاعبين في السوق، وتدير معظم الشركات العديد من الأنشطة، مثل التأجير والتأجير اليومي وبيع السيارات الجديدة والمستعملة. كما تستهدف هذه الشركات شرائح متنوعة من العملاء مثل الأفراد، والشركات، والوكالات الحكومية، وشركات النفط.

تُظهر الاتجاهات الإقليمية في سوق التأجير انعكاسات واضحة على السوق المحلي، إذ يدفع الاهتمام المتزايد بالسياسة، وتحسين الأنشطة التجارية التي تستفيد من جهود التنوع الاقتصادي، وتوسع استخدام منصات الحجز الإلكترونية التي تسهّل عمليات الحجز والتأجير، نحو زيادة الإقبال على التأجير في الكويت.

تُعد الكويت من الدول التي تحظى بشعبية كبيرة لاستخدام السيارات كوسيلة نقل، ويُعتبر تأجير السيارات خياراً شائعاً بين المقيمين. وفقاً لمسح أجرته شركة بويكسل بين الأفراد ووكالات السيارات في الكويت، يتراوح عمر السيارة في السوق بين 3 إلى 5 سنوات، وبعدها يتم استبدالها بسيارة جديدة.

الشركات البارزة في سوق التأجير في الكويت

خدمات النقل بالليموزين لركاب الدرجة الأولى والدرجة الملكية، ويمكن حجز هذه الخدمات عبر موقع طيران الكويت وتطبيقها على الهواتف النقالة.

وعلى هذه الخلفية، نلقي نظرة على بعض اللاعبين الرئيسيين في هذا المجال.

أعيان
A'AYAN
Group
المجموعة

AUTO
CAPITAL

AUTO
MAK

بيت التمويل الكويتي
KFH

SMART
AUTO

SS
ALMENA & PARTNER

ARABA

احتياجات السوق المتطورة. على سبيل المثال، قامت شركة أوتوماك بالتعاون مع طيران الكويت لتقديم

مع تزايد حدة المنافسة، تبتكر الشركات من خلال عروض ترويجية، والتحول الرقمي، والشراكات لتلبية

شركة أعيان للإجارة والاستثمار

أعيان

A'AYAN

المجموعة Group

تعتبر شركة أعيان للإجارة والاستثمار من اللاعبين الرئيسيين في مجال تأجير السيارات في الكويت. تعمل الشركة في الكويت منذ أكثر من عقدين من الزمان، وقد نجحت في اجتياز بعض الأوقات الصعبة. وقد زادت أعيان للإجارة والاستثمار من حجم أسطولها بشكل كبير في السنوات الأخيرة لتلبية الطلب المتزايد.



عبد الله محمد الشطي
الرئيس التنفيذي

قصة نجاح: تحول ملحوظ لشركة أعيان

وتركيزها الذي لا يتزعزع على تطوير الكفاءات البشرية، والتزامها الراسخ بالشفافية، استطاعت "أعيان" أن تتحول من شركة كانت على شفا الانهيار إلى نموذج يحتذى به في التعافي المالي والنجاح المستدام. هذه ليست مجرد قصة شركة نجحت، بل هي ملحمة من الصمود، والابتكار، والعقربية الاستراتيجية التي حولت التحديات الكبرى إلى خطوات ثابتة نحو النجاح.

عندما تهتز الأسواق المالية وسط عواصف الأزمات الاقتصادية العالمية، لا ينجو إلا القلة، لكن هناك من لا ينجو فحسب، بل يخرج أقوى، ليصبح رمزاً للصمود والتميز الاستراتيجي. شركة أعيان للإجارة والاستثمار واحدة من هذه الشركات، إذ لم تكتف بتجاوز الأزمة المالية العالمية عام 2008، بل نجحت في تحويل تداعياتها إلى نقطة انطلاق جديدة، بفضل قيادتها الجريئة،



منصور حمد المبارك
رئيس مجلس الإدارة -
عضو تنفيذي



فهد علي الغانم
نائب رئيس مجلس الإدارة -
عضو غير تنفيذي

عاصفة مالية هوجاء: كيف نجت "أعيان" من براثن الانهيار؟

هوجاء أوشكت على ابتلاع "أعيان". انهارت ثقة المستثمرين إلى أدنى مستوياتها، ووجدت الشركة، التي كانت مزدهرة في يوم من الأيام، نفسها على حافة الإفلاس. بدأت الشركات المنافسة تتهاوى واحدة تلو الأخرى، تاركة خلفها موجة من حالات الإفلاس والتصفية. لكن بالنسبة لـ "أعيان"، لم يكن الفشل خياراً.

الأسواق بين ليلة وضحاها. البنوك التي كانت تمدد القروض قصيرة الأجل بلا تردد، أغلقت أبوابها فجأة، مما وضع شركات مثل "أعيان" في مأزق حقيقي. وبحلول نهاية عام 2008، بلغت التزامات "أعيان" للتمويل الإسلامي 367 مليون دينار كويتي (1.2 مليار دولار أمريكي)، وكان موعد استحقاقها خلال عامين فقط.

في عام 2008، كانت أعيان للإجارة والاستثمار إحدى الشركات الكبرى في قطاع الاستثمار الكويتي، حيث كانت تدير أصولاً تتجاوز 400 مليون دينار كويتي، تشمل قطاعات حيوية مثل العقار، والتعليم، والنقل. لكن، وكحال العديد من الشركات في تلك الفترة، كان نموذجها المالي يعتمد بشكل كبير على التمويل بالديون قصيرة الأجل.

تزامن الانخفاض الحاد في قيمة الأصول مع انهيار سوق الأسهم الكويتية، مما خلق عاصفة مالية

وعندما عصفت الأزمة المالية العالمية، تبخرت السيولة من

رحلة أعيان نحو التعافي المالي

إعادة الهيكلة: مسيرة استعادة التوازن المالي

2008

"أعيان" تواجه ديوناً مستحقة بقيمة مليار دولار أمريكي مع تراجع البنوك عن التمويل وسط الأزمة المالية العالمية

2012

فشلت المفاوضات مع الدائنين، التي سهلتها شركة روتنسيلد. وتم إعادة تنظيم الإدارة. وتم اقتراح خطة جديدة لإعادة هيكلة الديون ووافق عليها الدائنون.

2013

مع استمرار تدهور الأسواق، سعت "أعيان" إلى تمديد فترة السداد على مدى خمس سنوات أخرى

2018

كانت "أعيان" سريعة في سداد أقساط أصل الدين الجزئية وأقساط الفائدة. ومع استمرار ضعف أداء الأسواق، اقترحت "أعيان" خطة تسوية نهائية، تضمنت خصم 20% من قيمة الدين.

2020

وافقت المحكمة على خطة "أعيان" وعلقت إجراءات التقاضي والتنفيذ. ونجحت "أعيان" في تسوية جميع الديون تقريباً

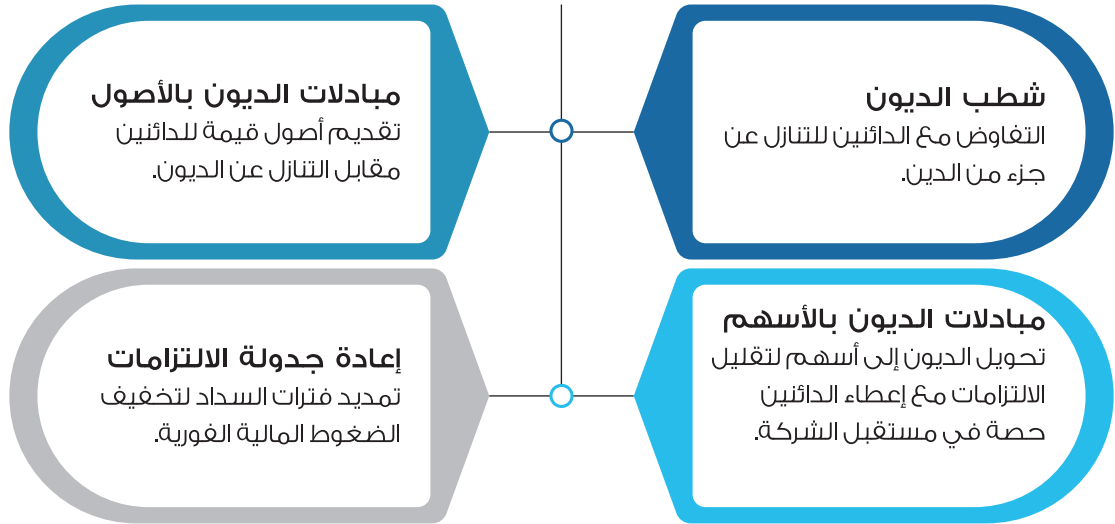
2023

تم تخفيض الدين إلى 20 ألف دولار أمريكي

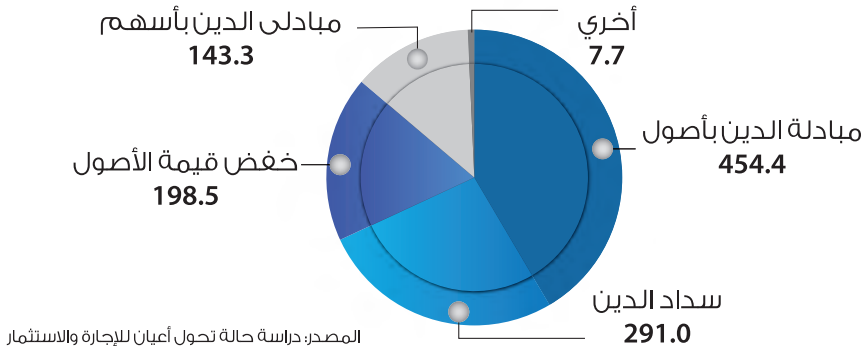
المحطة الأولى: كسر القوالب التقليدية

أدركت أعيان أن الأساليب التقليدية لإعادة الهيكلة لن تكون كافية لإنقاذها من الأزمة، فبادرت إلى رسم خطة إعادة هيكلة مبتكرة أصبحت حجر الأساس في نهضتها المالية. تضمنت هذه الخطة استراتيجيات غير مسبوقه أعادت رسم ملامح مستقبل الشركة، حيث ركزت على طول مستدامة بدلاً من مجرد تدابير مؤقتة.

الديون مستحقة الدفع (الإلتزامات المستحقة)



تفاصيل صفقة إعادة الهيكلة (بالمليون دولار أمريكي)



بعد سلسلة طويلة من الاجتماعات والمفاوضات المكثفة، حصلت الخطة المقترحة على موافقة الدائنين، وهو ما شكّل أول إنجاز جوهري في رحلة تعافي "أعيان".

الإبحار في مواجهة الأمواج العاتية: حينما تصنع القيم الفرق

وسجلها الحافل بالالتزام نجحاً في كسب ثقة أكثر من ثلثي الدائنين، مما مهد الطريق أمام المحكمة للموافقة على التمديد.

في ظل هذا الواقع، قدمت "أعيان" مقترحاً لتمديد جدول سداد ديونها لخمس سنوات إضافية. ورغم تحفظ بعض الدائنين، إلا أن الشفافية التي انتهجتها الشركة

بحلول عام 2013، لم تتحسن أوضاع السوق كما كان متوقعاً. بقيت السيولة محدودة، وظلت ثقة المستثمرين غير مستقرة، مما شكّل تحديات إضافية للشركة.

الخطوة الأخيرة: تسوية تاريخية

كانت ديون "أعيان" تبلغ 1.2 مليار دولار أمريكي، لكنها نجحت في تخفيضها إلى 20,000 دولار فقط بحلول نهاية 2023، في إنجاز استثنائي يُعدّ شاهداً على نجاح استراتيجيتها المالية ومرونتها في مواجهة الأزمات. بهذا الإنجاز، لم تعد "أعيان" مجرد شركة تعافت من أزمة، بل أصبحت نموذجاً يُحتذى به في فن تجاوز الأزمات وتحويلها إلى فرص للنمو والابتكار.

من الديون. تضمنت هذه الخطة: شطب 20% من إجمالي الديون، سداد نقدي مباشر، نقل بعض الأصول إلى الدائنين. رغم موافقة الدائنين، إلا أن محكمة الاستئناف رفضت الخطة، مما دفع "أعيان" إلى اللجوء إلى محكمة التمييز الكويتية، التي أصدرت حكمها بالموافقة على التسوية، لتضع بذلك نهاية ناجحة لمسيرة إعادة هيكلة الشركة.

منذ بداية الأزمة في عام 2008،

لم تتوقف التحديات عند هذا الحد بل واصلت اختبار قدرة "أعيان" على الصمود. ففي عام 2018، وبعد عامين من صدور حكم المحكمة لصالح الشركة، ظلّ السوق يعاني من شح السيولة، وارتفاع متوقع في أسعار الفائدة، وتحديات سياسية زادت من تعقيد المشهد الاقتصادي.

في مارس 2018، قدمت "أعيان" خطة نهائية لتسوية ديونها، وهي خطوة حاسمة نحو التحرر الكامل

الإرث المستدام: درس مُلهمة للمنطقة

على طريق استعادة عافيتها المالية، واجهت "أعيان" اختبارات قاسية، لكن الجوهريّة لعبت دوراً محورياً في نجاحها.

بدايات متعثرة: دروس لا تُنسى

الحادة، ومع تزايد المخاوف من تكبّد خسائر إضافية، رفض العديد من الدائنين تقديم أي تنازلات. وبحلول 2010، أصبح واضحاً أن "أعيان" بحاجة إلى أكثر من مجرد استشارات مالية/ فقد كانت بحاجة إلى ثورة قيادية واستراتيجية شاملة.

الولايات المتحدة، يهدف إلى توفير غطاء قانوني للشركات أثناء إعادة هيكلتها، إلا أن تطبيقه واجه العديد من العقبات.

رغم هذه الجهود الكبيرة، واجهت الشركة عقبات كبيرة، فقد تعثرت المفاوضات مع 43 دائناً مع تلاشي الثقة في ظلّ التقلبات السوقية

الغشيل ليس نهاية الطريق، بل قد يكون بداية جديدة، هذا ما أدركته "أعيان" ففي محاولاتها الأولى لتجاوز الأزمة، استعانّت بمستشار إعادة الهيكلة الدولي "روتشيلد"، ولجئت إلى قانون الاستقرار المالي الذي تم سنّه حديثاً في الكويت، وهو قانون مستوحى من الفصل الحادي عشر لحماية الشركات المتعثرة في

نقطة تحول حاسمة: عندما يصبح الإنسان محور الاهتمام

بأرائهم وأفكارهم بحرية، وترسيخ ثقافة حل المشكلات الجماعي، حيث أصبح كل فرد جزءاً من عملية النهوض بالشركة.

لقد أحدث هذا النهج القائم على التركيز على الإنسان تحولاً جذرياً، حيث كشف عن الإمكانيات الكامنة في موظفي "أعيان"، ليصبح الركيزة الأساسية في مسيرة تعافي الشركة ونجاحها المستدام.

لذلك، استثمرت الشركة بقوة في تنمية المواهب البشرية، وشجعت الموظفين على التفكير الإبداعي وتحمل المسؤولية في رحلة التعافي. وسرعان ما أثمر هذا النهج عن ديناميكية جديدة من الابتكار والتعاون داخل الشركة، ما مكّنها من ابتكار حلول غير تقليدية لم تكن ممكنة في ظلّ الأساليب التقليدية. أعيد هيكلة الفرق الداخلية لتتماشى مع الأهداف الاستراتيجية الجديدة، مع تمكين الموظفين من المشاركة

في عام 2010، وبعد إنهاء اتفاقها مع "روتشيلد"، اتخذت "أعيان" قرارات حاسمة غيرت مسارها بالكامل. فقد قامت تعيين السيد/ فهد علي الغانم رئيساً لمجلس الإدارة برؤية شابه وطموحه قابله لتحديات المرحلة، كما رقت أحد كوادرها الداخلية المتميزة إلى منصب الرئيس التنفيذي. أمنت القيادة الجديدة بأن القوة الحقيقية لأي مؤسسة تكمن في "الإنسان"، وليس فقط في الأصول أو الأرقام.

بناء صرح متين: الثقة حجر الزاوية

وقد أتت هذه الشفافية ثمارها. فالثقة التي اكتسبتها الشركة من دائليها ومستثمريها لعبت دوراً حاسماً في تأمين الاتفاقيات اللازمة لإعادة هيكلة ديونها واستمرار عملياتها بنجاح.

ولتحقيق ذلك، اتبعت "أعيان" سياسة الشفافية المطلقة، حيث حرصت على إبقاء جميع أصحاب المصلحة، بما في ذلك الدائنين، والمستثمرين، والموظفين، على اطلاع دائم عبر تقارير تفصيلية وتحديثات منتظمة وحوار مفتوح.

من بين أهم العناصر التي أسهمت في نجاح "أعيان" قدرتها على بناء الثقة خلال أهلك الأوقات. فقد كانت قيادة الشركة تؤمن بأن جدارة المؤسسة بالثقة تظهر بوضوح خلال الأزمات وليس فقط في أوقات الازدهار.

الإدارة الحكيمة تؤتي ثمارها: إدارة التكاليف بكفاءة

للنهوض من التحديات وتحقيق النجاح المستدام، إنها ليست مجرد قصة شركة عانت ثم ازدهرت، بل هي رسالة تؤكد أن الحكمة في إدارة الموارد والتركيز على الاستثمارات المَحكمة يمكن أن يقودا أي كيان إلى بر الأمان، حتى في أصعب الظروف.

توجيه مواردها نحو فرص النمو، بما في ذلك الاستثمار في قطاعات مستقرة مثل العقارات والتعليم، مما وفر لها مصادر دخل موثوقة لدعم تعافيتها المالي.

لم يقتصر نجاح "أعيان" على بناء الثقة فقط، بل كان الكفاءة التشغيلية جزءاً أساسياً من استراتيجيتها. من خلال إجراءات صارمة لخفض التكاليف، تمكنت الشركة من تقليص نفقاتها السنوية بنسبة 52% على مدار 15 عامًا (2008 - 2023). هذا النهج الحريص مكن "أعيان" من إعادة

وفيما يلي بعضاً من الدروس المستفادة من رحلة "أعيان"

- الاستقرار على المدى الطويل، مثل خفض التكاليف وتحديد سقف لمحفظة تأجير المركبات حتى اكتمال تسوية الديون.
- تبني القيادة الرشيدة**
 - تعد القيادة التي لديها رؤية واضحة محفزاً للتغيير، حيث توجه الشركات خلال فترات عدم اليقين عبر اتخاذ قرارات جريئة.
- لعبت القيادة الحاسمة لـ "أعيان" دوراً محورياً في تجاوز الشركة للظروف الصعبة وتحقيقها للاستقرار والنمو.

- بناء الثقة من خلال الشفافية**
 - يعزز التواصل المفتوح ثقة أصحاب المصلحة، حتى في أصعب الأوقات.
 - أسهمت مدفوعات "أعيان" الكبيرة لسداد أصل الدين نقدًا، بالإضافة إلى السداد الفوري ووضخ السيولة من قبل المساهمين، في تعزيز ثقة الدائنين بالشركة.
- التركيز على القيمة طويلة الأجل**
 - يتطلب النمو المستدام تحقيق توازن بين الالتزامات قصيرة الأجل والأهداف طويلة الأجل.
 - اتخذت "أعيان" تدابير تدعم

- الاستثمار في رأس المال البشري**
 - يمثل العنصر البشري أساس أي عملية تحول. فالموظفون المتمكنون هم المحرك الرئيسي للابتكار والمرونة.
 - استثمرت "أعيان" في تنمية المواهب البشرية، وشجعت على الإبداع وروح المبادرة.
- التكيف مع التغيرات**
 - المرونة الاستراتيجية عنصر أساسي للتعامل مع الأسواق المتقلبة واغتنام الفرص.
 - أجرت "أعيان" تغييرات تنظيمية رئيسية بما يخدم مصلحة الشركة وفقاً للظروف السائدة في ذلك الوقت.

حقبة جديدة: ما بعد البقاء... نحو الازدهار

المؤسسي والرؤية الاستراتيجية. فقد استطاعت الشركة أن تحوّل تحدياتها إلى فرص نمو حقيقية، مؤكدةً أن القيادة الرشيدة، وبناء الثقة، والاستثمار في رأس المال البشري، هي ركائز أساسية لعبور أصعب الأزمات وتحقيق النجاح الباهر.

والنجاح المؤسسي. إضافةً إلى ذلك، تمكنت "أعيان" من الحصول على تسهيلات ائتمانية من أحد البنوك عام 2022، وهو ما يعكس ثقة المؤسسات المالية في استقرارها المالي وقوتها التشغيلية.

إن قصة "أعيان" ليست مجرد حكاية عن التعافي المالي، بل ملحمة ملهمة في الصمود

لم تكتفِ "أعيان" بتجاوز أزمته، بل واصلت مسيرتها بخطة ثابتة، محققةً إنجازاً تلو الآخر، عززت مكانتها في السوق. فإعادة تصنيفها إلى السوق الأول في بورصة الكويت عام 2023 واستئناف توزيع الأرباح على المساهمين هما دليل واضح على أن الشركة لم تعد فقط تصارع للبقاء، بل أصبحت نموذجاً للنمو المستدام



مجموعة الملا
AL MULLA GROUP

شركة الملا للاستئجار والتأجير

مختلف العملاء تشمل الجهات الحكومية المحلية والأجنبية، والشركات متعددة الجنسيات، والشركات من قطاعات مثل البنوك، والضيافة وغيرها.

السيارات في المنطقة، حيث تمتلك أسطولاً يتجاوز 9,000 سيارة وتعمل من خلال أكثر من 22 فرعاً. تقدم الشركة مجموعة واسعة من العلامات التجارية وأنواع المركبات. كما تخدم قاعدة عريضة من

تعمل شركة الملا للاستئجار والتأجير تحت اسم عربة للإجارة. وهي الذراع المتخصصة في التأجير والتأجير التابع لمجموعة الملا. تأسست الشركة في 1976، وتعد واحدة من أكبر شركات تأجير

شركة أوتوماك للسيارات



والتأجير التشغيلي، تشمل عمليات الشركة توزيع وبيع السيارات الجديدة والمستعملة، وصيانة السيارات عبر أطراف ثالثة.

ولديها أسطول يتجاوز 11,000 مركبة، تمتلك الشركة حصة سوقية تقدر بحوالي 20% مما يجعلها من اللاعبين الرئيسيين في هذا القطاع. بالإضافة إلى التأجير

تأسست شركة أوتوماك للسيارات عام 2002، وهي شركة تأجير سيارات وتوفّر خدمات تأجير السيارات، وتقدم مجموعة واسعة من السيارات والمركبات الأخرى،

شركة السابر لتأجير السيارات



يبرز تفهم الشركة للاحتياجات المتنوعة للسوق وجهودها في الوصول إلى شرائح سوقية قد تكون غير مستهدفة بالشكل الكافي.

الفريدة لهذه الشركة تقديم عروض خاصة موجهة إلى شرائح محددة. على سبيل المثال، تقدم عروضاً مخصصة لربات المنازل من العائلات المغتربة والمعلمين، مما

تأسست شركة السابر لتأجير السيارات في سبعينات القرن الماضي، وتدير أسطولاً يضم 8,500 مركبة للتأجير، وتؤجر أكثر من 7,500 مركبة سنوياً. من الميزات

دون الحاجة إلى التزام امتلاك السيارة. بموجب هذا الخيار، يمكن للمستأجر الاستمتاع باستخدام السيارة خلال فترة التأجير ثم إعادتها بسهولة إلى الشركة عند انتهاء الفترة الزمنية المحددة.

فرصة امتلاك السيارة تماماً عند انتهاء فترة التأجير. وفي عام 2016، أطلقت بيتك أوتو خدمة جديدة ومبتكرة تحت مسمى "التأجير التشغيلي"، مما عزز من خيارات العملاء بشكل كبير. هذه الخدمة تتيح للعملاء استئجار سيارات حديثة من بين 60 نموذجاً جديداً متوفراً،

تُعد "بيتك أوتو" لاعباً مميزاً بين شركات التأجير التقليدية، حيث تتمتع بمسار مختلف قليلاً عن الآخرين. باعتبارها الذراع التابع لبيت التمويل الكويتي، أحد البنوك البارزة في الكويت، بدأت بيتك أوتو نشاطها في مجال التأجير التمويلي، الذي يمنح المستخدم

اتجاهات جديدة في سوق تأجير السيارات في الكويت

3 منصات تأجير السيارات

تتزايد كفاءة تطبيق تأجير السيارات، يتيح للعملاء اختيار السيارات المسجلة عبر التطبيق. شركات مثل عربة (شركة الملا للاستئجار والتأجير)، أوتوماك، وركاب قد تعاونت مع ترايك ار لتوسيع نطاق خيارات العملاء.

2 الاستدامة

- شركة الملا للاستئجار والتأجير تقدم السيارات الكهربائية للتأجير، في خطوة نحو دعم الاستدامة البيئية.
- معرض بيتك أوتو حصل على شهادة "المستوى الذهبي" من نظام تقييم الاستدامة العالمي (GSAS) تقديراً لجهود الشركة في تطبيق ممارسات الاستدامة البيئية.

1 التبنّي الرقمي

- أوتوماك دمجت تكنولوجيا إنترنت الأشياء (IoT) من خلال برامج CyberMAK و BMK لتحسين الكفاءة التشغيلية.
- شركة أعيان للإجارة والاستثمار تعمل على أتمتة أنشطتها اليومية لتسريع العمليات وتعزيز الأداء.

4 تطبيقات الاشتراك/ حجز السيارات

- سيلف درايف الكويت تقدم خدمة اشتراك السيارات. من خلال موقعها الإلكتروني أو تطبيقها للهواتف الذكية، يمكن للعملاء اختيار السيارة وخطة الاشتراك (يومي/أسبوعي/ شهري)، تقديم الوثائق اللازمة ودفع المبلغ. بعد الانتهاء، يمكن للعملاء استلام السيارة أو الحصول عليها في موقعهم.
- تطبيق عربة للاستئجار والتأجير يتيح للعملاء حجز تأجير السيارات، تأجير السيارات التشغيلية، وحجز خدمات السائق.



الاتجاهات الناشئة في سوق التأجير



في عالم لا يعرف الثبات، يبقى التغيير هو القاعدة، لكنه اليوم يحدث بوتيرة أسرع من أي وقت مضى في ظل العصر الرقمي. وكما هو الحال في مختلف القطاعات، يشهد قطاع التأجير موجة متسارعة من الاتجاهات البارزة التي تعيد تشكيل ملامحه وتحدد مستقبله.

التحول نحو نموذج الاشتراك

عدم الحاجة إلى دفعة مقدمة، وفترات ارتباط قصيرة جدًا، وخيار الإيقاف أو الإلغاء مع فترات إشعار قصيرة.

يتطلب الاشتراك دفعة مقدمة، ويمكن للعملاء تبديل السيارات بسهولة. بينما قد تكون الرسوم الشهرية أعلى قليلاً من التأجير التقليدي، إلا أنها تقدم مزايا مثل

تزايدت شعبية اشتراكات السيارات في الآونة الأخيرة. في هذا النموذج، يدفع المشترك رسومًا شهرية لاستخدام السيارة التي يختارها. لا وعلى عكس التأجير التقليدي، لا



من أبرز اللاعبين في منطقة الخليج الذين يقدمون خدمة اشتراك السيارات: Key Rent A Car، ekar، Carasti، Swapp، و MOOV من الفطيم.

تأثير التكنولوجيا على تفضيلات التأجير

تساعد PayPerKay المستخدمين في تصفية السيارات بناءً على مدة التأجير، والميزانية، وطرز السيارة، وما إلى ذلك.

تساعد PayPerKay المستخدمين على تصفية السيارات بناءً على مدة التأجير، والميزانية وماركة السيارة وما إلى ذلك.



تعد التنقل من أبرز القطاعات التي أحدثت التكنولوجيا ثورة فيها. الشركات التي تعتمد على التكنولوجيا أولاً في تأجير السيارات تسهل على العملاء عملية البحث واختيار السيارات. على سبيل المثال، تساعد

مشاركة السيارات بين الأفراد (Peer-to-Peer)

تعد فكرة تأجير السيارات الخاصة من الاتجاهات الناشئة الأخرى، حيث يمكن لأصحاب السيارات تأجير سياراتهم في الأيام التي لا يستخدمونها. يستفيد مالكو السيارات من الدخل الإضافي بينما يمكن للمستأجرين الحصول على أسعار أقل من شركات التأجير.

شركة Ejaro، وهي شركة سعودية لمشاركة السيارات بين الأفراد، تقدم أسعارًا أقل بنسبة تصل إلى 40% مقارنة بشركات التأجير التقليدية.



الانتشار الرقمي

يمكن الشركات من جمع البيانات حول العملاء لتخصيص العروض والخصومات بشكل أفضل. كما يساعد مراقبة أداء المركبات والسائقين في الوقت الفعلي الشركات على إجراء الصيانة التنبؤية.

قد نفذت أوتوماك (الكويت) حل إنترنت الأشياء عبر تطبيق Cybermak-BMC لتحسين استغلال الأسطول والأداء.



من خلال عدسة الاستدامة

نظرًا لأن قطاع النقل يُعد من أكبر الملوثات البيئية، يبحث العملاء والشركات عن خيارات صديقة للبيئة.

تقدم شركات مثل ذيب، وليس بلان، وعربة سيارات كهربائية للتأجير/الاستئجار.



كما تهدف شرك بدجت السعودية إلى أن تشكل السيارات الكهربائية 30% من أسطولها.



التأجير بدون تلامس

الإجراء، حيث يقوم المستخدم بإيقاف السيارة في مكان مناسب وإغلاقها باستخدام التطبيق.

التطبيق، يتلقى مفتاحًا رقميًا عبر التطبيق. وعند وصوله إلى موقع الاستلام، يمكنه استخدام المفتاح الرقمي لفتح السيارة وبدء القيادة. وعند إعادة السيارة، يتبع نفس

أدى تفشي جائحة كورونا إلى تعزيز اتجاه التأجير بدون تلامس. يلغي هذا الاتجاه الحاجة للتفاعل الشخصي. بمجرد أن يقوم المستخدم بحجز التأجير/الإيجار عبر

تقدم شركات مثل Self-Drive و ekar خيارات التأجير بدون تلامس.



الاصطناعي، تمثل عاملاً محوريًا في إحداث تحول جوهري في قطاع التأجير، فإدارة الأسطول المعتمدة على الذكاء الاصطناعي ستسهم في تحسين الكفاءة التشغيلية من خلال تقليل التكاليف، والصيانة التنبؤية، وتوسيع نطاق الخدمات بكفاءة أعلى. أما المركبات ذاتية القيادة، فعلى الرغم من أنها لم تصبح منتشرة بعد على نطاق، فإن اعتمادها في المستقبل سيعيد تعريف نماذج التأجير، مع التركيز على مفهوم "التنقل كخدمة". هذه التطورات ستعزز تجربة العملاء وتزيد من كفاءة التشغيل في أسواق الخليج.

مع توقع نمو حجم سوق التأجير في الكويت إلى 1.2 مليار دولار أمريكي بحلول عام 2026، مدفوعاً بارتفاع النشاط السياحي وارتفاع الدخل المتاح للإنفاق وتغيير تفضيلات ملكية السيارات، ما هي الاستراتيجيات التي تعتمدها "أعيان" للاستفادة من هذا النمو المتوقع؟

مما لا شك فيه أن شركتنا في وضع استراتيجي يسمح لنا بالاستفادة من النمو في قطاع السياحة من خلال خدمات التأجير قصيرة الأجل، لا سيما في المواقع ذات الازدحام الشديد مثل ميني الركاب في مطار الكويت (مبني 1 ومبني 4). علاوة على ذلك، فإننا نستثمر في تحسين جودة خدمات ما بعد البيع وتعزيز تجربة العملاء للاحتفاظ بالعملاء الحاليين وجذب عملاء جدد. سيضمن التطوير المستمر في هذه المجالات قدرتنا على استيعاب النمو المتوقع في السوق.

كيف تؤثر عوامل الاقتصاد الكلي، مثل أسعار النفط واضطرابات سلاسل التوريد، على أعمال "أعيان"؟

طبعاً عوامل الاقتصاد الكلي مثل تقلبات أسعار النفط واضطرابات سلاسل التوريد يمكن أن تؤثر بشكل كبير على تكاليف المواد والخدمات اللوجستية للمصنعين، مما يزيد في النهاية من أسعار المركبات. لقد واجهنا

مع التوجه المتزايد نحو الاستدامة في المنطقة، يشهد الطلب على السيارات الكهربائية ارتفاعاً ملحوظاً. كيف أثر ذلك على قطاع التأجير واستراتيجية شركتكم؟

رغم تزايد الاهتمام بالمركبات الكهربائية، لا يزال الطلب عليها في المنطقة محدوداً نتيجة لضعف البنية التحتية لمحطات الشحن وانخفاض تكلفة الوقود، مما يعزز تفضيل المركبات التقليدية. ومن منظور التأجير، نحن نتحرك وفقاً لحركة السوق؛ فإذا شهد الطلب على المركبات الكهربائية نمواً كبيراً في المستقبل، فإننا على استعداد للتكيف مع هذا الاتجاه وتوسيع أسطول سيارتنا وفقاً لذلك. في الوقت الحالي، نراقب اتجاهات السوق عن كثب ونستثمر في الاستعداد التدرجي لضمان انتقال سلس عند الحاجة.

ما هي التأثيرات المحتملة لفرض ضريبة بنسبة 15% على الشركات العاملة في سوق التأجير؟

لا شك أن فرض ضريبة بنسبة 15% على الشركات العاملة في الكويت قد يؤدي إلى زيادة التكاليف التشغيلية، وهو ما قد ينعكس على العملاء من خلال ارتفاع أسعار الإيجارات، مما قد يؤثر على القدرة الشرائية والطلب في السوق. لمواجهة هذا التحدي، سيكون على الشركات التركيز على تعزيز الكفاءة، والتحكم في التكاليف، وتقديم خدمات ذات قيمة مضافة للحفاظ على تنافسيتها في ظل بيئة اقتصادية أكثر تعقيداً.

في ظل التطورات التكنولوجية السريعة في قطاع السيارات، كيف ترى تأثير الابتكارات مثل إدارة الأسطول بالذكاء الاصطناعي والسيارات ذاتية القيادة على مستقبل قطاع التأجير في دول الخليج؟

من المؤكد أن التقنيات الحديثة، ولا سيما الذكاء

مما يساهم في زيادة معدلات الاحتفاظ بالعملاء وجذب شرائح جديدة. كما أن الاعتماد على الأتمتة والتحليل القائم على البيانات يساعدنا في تحسين إدارة الأسطول وخفض التكاليف، مما يضمن استدامة الربحية على المدى الطويل.

ما هي التحديات التي تواجهها شركات تأجير السيارات في الخليج في ظل التغييرات التنظيمية والاقتصادية؟

غالبًا ما تخلق التغييرات التنظيمية والاقتصادية تحديات لشركات التأجير، مثل التكيف مع اتجاهات السوق، ومتطلبات الامتثال، والمنافسة الشرسة. ويستلزم التغلب على هذه التحديات إجراء أبحاث سوقية مستمرة، وتقديم خدمات مبتكرة، والتركيز القوي على اكتساب العملاء والاحتفاظ بهم للحفاظ على حصة السوق.

تسعى دول الخليج إلى تنويع اقتصاداتها بشكل متسارع. برأيك، كيف يمكن أن يؤثر ذلك على تطور قطاع التأجير خلال السنوات الخمس إلى العشر القادمة؟

من غير المرجح أن يكون لتنويع الاقتصاد تأثير سلبي على قطاع التأجير، بل على العكس، فإن تنامي قطاع الخدمات وتوسيع البنية التحتية قد يؤدي إلى زيادة الطلب على التأجير، خاصة مع بحث الشركات والأفراد عن حلول أكثر مرونة لامتلاك السيارات. ومن المتوقع أن تستفيد صناعة التأجير من هذه التحولات الاقتصادية الإيجابية.

ما هي استراتيجية "أعيان" للتعامل مع تحديات استهلاك قيمة الأصول (مثل السيارات والمعدات بنسبة 20%) وتكاليف الصيانة، مع ضمان تقديم أفضل قيمة للعملاء وتحقيق الربحية؟

لا شك أن التحكم في التكاليف يمثل حجر الزاوية في استراتيجية "أعيان"، ومن خلال الإدارة الفعالة للمصروفات التشغيلية واعتماد نماذج تسعير محافظة، تحقق توازنًا بين الربحية وتقديم قيمة مميزة للعملاء. بالإضافة إلى ذلك، نركز على الصيانة الوقائية والتجديد المستمر لأسطولنا، مما يقلل من معدلات الاستهلاك، ويحافظ على جودة المركبات، ويعزز تجربة العملاء وولائهم على المدى الطويل.

هذه التحديات خلال جائحة كوفيد-19، مما أكد أهمية اعتماد استراتيجيات تسعير مرنة وإدارة استباقية لسلاسل التوريد للتخفيف من المخاطر وتقليل التأثير على المستهلكين.

ما الذي يميز صناعة التأجير في دول الخليج عن بقية دول العالم؟ وكيف تستفيد "أعيان" من هذه الخصائص الفريدة وتتكيف مع احتياجات العملاء في المنطقة؟

في الأسواق العالمية، تتركز خدمات التأجير بشكل أساسي على العملاء من الشركات الكبرى والمصنعين الذين يقدمون حلولاً مخصصة للأساطيل. أما في دول الخليج، فيستهدف قطاع التأجير الأفراد بشكل أكبر، بالإضافة إلى المناقصات الحكومية. وللاستفادة من هذه الخصائص الفريدة في المنطقة، نركز على توفير خدمات مرنة، وخدمات محلية متميزة، وتسعير تنافسي، مما يتيح لنا تلبية احتياجات الأفراد والقطاع العام بكفاءة عالية.

ما هو الدور الذي تلعبه التكنولوجيا في تعزيز تجارب العملاء ورفع كفاءة العمليات التشغيلية؟

بالتركيز على تلعب التكنولوجيا دورًا أساسيًا في تحسين تجارب العملاء وتعزيز الكفاءة التشغيلية. فمن خلال توظيف أنظمة متقدمة، يمكننا تبسيط العمليات، وتقديم خدمات مخصصة، وتحسين قنوات التواصل،



سياسات تسعير تنافسية تحافظ على جاذبية عقاراتنا، مما يمكننا من الحفاظ على قاعدة مستأجرين مستقرة رغم تقلبات السوق.

شهد سوق العقارات في الكويت نموًا بنسبة 7% في النصف الأول من عام 2024، بينما تراجع العقود الاستثمارية بنسبة 8% مقارنة بالنصف الثاني من عام 2023. ما السبب في رأيكم لتراجع الاستثمار في قطاع العقارات رغم النمو الذي يحققه؟

يعكس هذا التباين طبيعة السوق العقاري في الكويت، حيث تختلف ديناميكيات كل قطاع سواء السكني أو الاستثماري أو التجاري أو الصناعي. فعلى سبيل المثال شهد القطاع السكني ارتفاعات كبيرة بعد جائحة كورونا وصلت إلى مستويات عالية

جداً في الكويت مقارنةً بالدول الأخرى المجاورة، على الرغم من الارتفاعات التي شهدتها تلك الدول إلى أن معدل الارتفاع بدولة الكويت أعلى بكثير وبالتالي شهد هذا القطاع، أي السكني، عمليات تصحيح في عام 2023 وانخفاض في الأسعار في بعض المناطق إلى أنها لم تصل إلى أسعار ما قبل أزمة كورونا. استمرت عملية التصحيح خلال عام 2024 ومن وجهة نظرنا الشخصية ستستمر كذلك في عام 2025 لكن بوتيرة أقل مما كانت عليه في عام 2024، ومن المتوقع أن يشهد القطاع إستقرار نسبي بنهاية العام، أما فيما يتعلق بقطاعي السكن الاستثماري والتجاري، ظلت الأسعار نسبياً مستقرة وبتصاعد على الرغم من ارتفاع معدلات الفائدة خلال عامي 2023 و2024 والتي جرى العرف بأن أي ارتفاع في معدلات سعر الفائدة يقابله انخفاض في أسعار العقارات إلى أن هذا الواقع لم يطبق في هذين القطاعين ولم نلاحظ عمليات شراء

تركز دول الخليج بشكل أساسي على تنويع اقتصاداتها، مدعومةً بالعديد من مشاريع البنية التحتية المستقبلية. برأيك، هل تؤثر هذه المشاريع الضخمة على توقعات المستأجرين واتجاهات التأجير في سوق العقارات؟

لا شك أن مشاريع البنية التحتية تلعب دوراً جوهرياً في تحفيز القطاع العقاري، حيث يؤدي تنفيذها إلى إستقطاب أعداد كبيرة من العمالة، بدءاً من المهندسين والاسْتشاريين وصولاً إلى العاملين في مختلف التخصصات. وهذه الزيادة في القوى العاملة تخلق طلباً متزايداً على الوحدات السكنية، مما يدفع باتجاه ارتفاع معدلات الإيجار وتعزيز النشاط في سوق التأجير. وعليه، فإن كلما توسعت مشاريع البنية التحتية، كلما زادت الحاجة إلى توفير حلول سكنية تستوعب هذا النمو، ما يعكس إيجابياً على قطاع العقارات السكنية والاستثمارية.

تتأثر عقود التأجير بتقلبات السوق، كيف تدير "أعيان" عقود التأجير طويلة الأجل مع الحفاظ على المرونة اللازمة في ظل ظروف السوق غير المستقرة؟

ندرك في أعيان العقارية أهمية التوازن بين استقرار نسب الإشغال والمرونة في التعامل مع متغيرات السوق. لذا، نحرص على بناء علاقات استراتيجية مع المستأجرين، ما يعزز من استدامة عقود الإيجار حتى في ظل الأزمات. فعلى سبيل المثال، خلال جائحة كورونا، شهد القطاع التجاري بشكل خاص جمود كبير بسبب عمليات الإغلاق والحضر الكلي أو الجزئي والتي فرضتها الدولة للمحافظة على الصحة العامة ونحن في المجموعة قدمنا تسهيلات بالتعاون مع شركة أعيان للإجارة والاستثمار من خلال إعفاء المستأجرين لفترات تأجيرية لضمان إستمرارية شراكاتنا معهم، إضافة إلى إتجاه



هل أثرت الطفرة في التجارة الإلكترونية على الطلب على المساحات التجارية في الكويت؟ وكيف تتعامل "أعيان" مع هذا الاتجاه؟

لاشك بأن التجارة الإلكترونية أصبحت تلعب دور هام في تغيير معادلات السوق التجاري العالمي، إلا أن واقع الحال في الكويت يبين بأنه لم يصل تأثيرها بشكل يهدد القطاع في الوقت الحالي. لان المستهلك الكويتي له طبيعة خاصة في التسوق من خلال الذهاب إلى المجمعات التجارية بغرض الترفيه والتسوق، واعتقد من وجهة نظري الشخصية بأنه سيكون في المستقبل المتوسط تأثير على المجمعات التجارية الموجودة في الكويت ونحن في أعيان العقارية اتبعنا استراتيجية مهمة ونحاول تنفيذها وذلك بإختيار الأنشطة التي لا تؤثر في المراكز التجارية من ناحية تطبيق التجارة الإلكترونية فعلى سبيل المثال نرى بأن أي شيء له علاقة بالترفيه والترفيه (Entertainment) لن يتأثر بالتجارة الإلكترونية ورأينا ذلك في تجربتنا الفعلية في المطاعم والمقاهي والكوفي شوب كما أن أصحاب المحلات التجارية الذين يبيعون الأثاث والإكسسوارات لن يتأثر سوقهم كون المتسوق يحب أن يرى هذه المنتجات على الطبيعة وأيضاً المحلات التي تبيع السلع الفريدة من نوعها والغالية الثمن أيضاً لن تتأثر.

هل تلعب التكنولوجيا وتحليل البيانات دوراً في استراتيجيات التأجير؟ وكيف تساهم في تحسين تجربة العملاء؟

أو بيع فكانت عمليات البيع محدودة جداً بسبب أن العقارات المعروضة في السوق لم تكن بالكم والنوع المقبول أو المناسب الذي يتلاءم مع رغبات وتطلعات السوق ونرى بأنه خلال عام 2025 سيشهد السوق مرة أخرى انطلاق وارتفاع بسبب توقعات خفض أسعار الفائدة وقلّة المعروض مقابل الطلب المتزايد و عدم وجود قنوات استثمارية بديلة، أما فيما يتعلق بالقطاع الصناعي فقد لاحظنا ركود وانخفاض في الأسعار ويعود ذلك للأقويل والتكهات التي تتعلق بالرسوم التي ستقوم الدولة بفرضها على هذا القطاع ونعتقد أن هذا الانخفاض سيستمر خلال عام 2025 حتى تتضح الصورة من قبل صناع القرار ومعرفة قيمة الرسوم أو الضرائب أو غيرها من هذه الأمور التي قد تفرض على هذا القطاع.

كيف أثرت التعديلات الأخيرة على قانون الإيجارات والقيود المفروضة على ملكية الأجانب للعقارات على سوق تأجير العقارات في الكويت؟

لم يكن للتعديلات الأخيرة على قانون الإيجارات تأثير جوهري، إذ أن التعديل الأساسي منح المالك والمستأجر خيار تذييل عقد الإيجار بالصيغة التنفيذية دون فرض ذلك إلزامياً، ولم نلاحظ حتى الآن إقبالاً واسعاً على هذا الإجراء، أما فيما يخص ملكية الأجانب، فلم يطرأ تغيير حقيقي على القيود المفروضة حيث إنها موجودة منذ زمن بعيد، ما أبقى تأثيرها محدوداً على سوق تأجير العقارات. لكن في حال السماح بملكية الأجانب، فمن المتوقع أن يؤثر ذلك على ارتفاع أسعار الإيجارات وزيادة الطلب على العقارات.

للعقار الاستثماري لاحتضاننا في الآونة الأخيرة وبسبب توجهات الدولة بتعديل التركيبة السكانية أن الكثير من العوائل الأجنبية انتقلت إلى خارج دولة الكويت وبالتالي تحول سوق العقار الاستثماري إلى سوق لسكن العزاب ولاحظنا أن العزاب الذين كانوا يتركزون في مناطق معينة بدأوا ينتقلون إلى جميع المناطق الاستثمارية في الكويت وهذا أثر بشكل كبير جداً على العائلات الأجنبية والعربية التي تسكن في تلك العقارات، لذلك اضطر الكثير من تلك العوائل بالانتقال إلى المناطق السكنية وبدأوا يستأجرون الشقق في العقارات السكنية وهذا في الحقيقة يسبب ارتباك وضغط على الكثير من الخدمات في العقارات السكنية لذلك أنا أعتقد اليوم من وجهة نظري الشخصية أن هذا أبرز تحدي يواجه القطاع الاستثماري بسبب خلل التركيبة الإسكانية، وبالنسبة لشركة أعيان العقارية فإننا نحرص على اختيار المستأجرين بعناية ومعرفة عدد أفراد الأسرة وهل هم عزاب أم عوائل ونقوم كذلك بالتأكد من حالتهم المالية وقدرتهم على سداد الإيجارات ونتابع عمليات تحصيل الإيجار بشكل دوري وإعداد دراسات لحالات المستأجرين المتعثرين لمعرفة سبب تعثرهم ومحاولة حل مشاكلهم أو اتخاذ الإجراءات القانونية ضدهم، أما بالنسبة للعقارات التجارية أعتقد من وجهة نظري الشخصية أن حجم المجمعات التجارية في الكويت مرتفع وأصبح عددها كبير جداً وهذا خلق منافسة لذلك نحن في شركة أعيان العقارية نحرص بشكل كبير جداً أن نقدم الخدمات المطلوبة لمستأجري المحلات ونقوم بتوفير الدعم لهم وإقامة المهرجانات التسويقية وجذب الزوار لتشجيع المحلات وزيادة مبيعاتهم من خلال إقامة المهرجانات والحملات التسويقية المختلفة.

مع ارتفاع معدلات التضخم وأسعار الفائدة، كيف تتوقع أن يتغير سوق تأجير العقارات؟

لا شك بأن معدلات التضخم وأسعار الفائدة تؤثر في سوق تأجير العقارات وكلما ارتفع التضخم تزداد بشكل طردي أسعار إيجارات العقارات ولاحظ بأن القطاع الاستثماري شهد ارتفاع في معدلات الإيجار وهذه المعدلات بدأت تتزايد مع مرور الوقت، وكان هذا الارتفاع ملاحظ في نهاية عام 2024 واستمر بالارتفاع في بداية عام 2025، لكن رغم هذا الارتفاع إلى أن الأسعار لم

طبعاً مما لا شك فيه أن التكنولوجيا وتحليل البيانات أصبحت من الأدوات الرئيسية في قطاع التأجير وبالتالي الكثير من الشركات تعتمد على إنشاء أنظمة خاصة بها تقوم من خلالها بتجميع البيانات المتعلقة بالمساحات الخاصة في الشقق والمحال التجارية ومعدلات الإيجار ودراسة السوق وإجراء التحليلات اللازمة. مع الأسف الشديد نحن في الكويت نفتقد إلى منصات رسمية حكومية مدعومة ببيانات كافية تعطي إنباطات واضحة على سوق العقار سواء بالنسبة للعقار السكني أو الاستثماري أو التجاري أو الصناعي، على الرغم من أن هذا الأمر معمول فيه في كثير من الدول ويرجع ذلك لأنه لا يوجد دور للدولة في عمليات عقود الإيجار بين المؤجر والمستأجر على عكس الكثير من الدول التي يتم من خلالها توثيق عقود الإيجار من خلال منصة إلكترونية، تمكن الدولة من الاطلاع على مساحات الإيجار وأسعار الإيجارات ومن خلالها عمل قاعدة بيانات تساعد كل من المؤجر والمستأجر والمالك والبائع والمشتري والمقيم العقاري وغيرهم من أطراف العملية العقارية والإسترشاد فيها في تحديد أسعار الإيجارات والتوجهات التأجيرية. لا شك أن هذا الأمر مهم جداً في الحقيقة وهو غائب عن الدولة وغائب عن الكويت وهذا الأمر لا يتعلق في عمليات التأجير فقط بل أيضاً هذا الأمر مرتبط كذلك في عمليات البيع والشراء والتمويل العقاري والتقييم العقاري وغيرها من الأمور المتعلقة في القطاع العقاري ولا شك هذا أمر مهم جداً ويجب أن تلفت له الدولة لأنه مهما ساهمت الشركات العقارية أو الشركات الاستثمارية في إنشاء قاعدة البيانات المتعلقة بأسعار الإيجارات وأسعار البيع والشراء فإنها لن تستطيع أن تقوم بتغطية السوق بشكل كامل، فلذلك أنا أعتقد اليوم بأن عملية التكنولوجيا وتحليل البيانات يقع على عاتق الجهات الحكومية ويجب على الجهات الحكومية أن تأخذ بعين الاعتبار هذا الأمر وكذلك أن تساعد الشركات وأصحاب القرار بأن يطلعوا على هذه البيانات ويساعدون في عملية تحديثها.

ما هو التحدي الأكبر الذي يواجه سوق تأجير العقارات في الكويت، وكيف تواجه "أعيان" هذا التحدي بنجاح؟

إذا كنا نتحدث عن التحديات التي تواجه سوق العقار في الكويت يجب أن يقسم العقار أو السوق إلى قسمين هما عقار السكن الاستثماري والعقار التجاري. فبالنسبة

ما هي رؤيتكم لمستقبل سوق تأجير العقارات في الكويت؟

بالنظر إلى الأربع أو الخمس سنوات الماضية فقد زادت أنشطة البناء في العديد من مناطق الكويت ذات السكن الاستثماري و بالأخص صباح السالم والمهبولة والمنقف وغيرهم ومع ذلك لم يتم إضافة أي مناطق سكنية استثمارية جديدة أو تحرير أراضي فضاء للقطاع الاستثماري وهذا الوضع أدى إلى ندرة الأراضي الاستثمارية في دولة الكويت وخلق قيود واضحة على العرض مما قد يحدث تأثير واضح في المستقبل، طبعاً حجم الأراضي الاستثمارية (الغضاء) في الكويت لا يتجاوز الألفين أرض وهي تشكل نسبة 14% من إجمالي أراضي العقارات الاستثمارية وهي نسبة منخفضة جداً مقارنة بباقي دول الخليج التي عادة تكون نسبتها 40% فأكثر، فأعتقد أن هذه القيود ستؤدي بطبيعة الحال إلى زيادة الإشغال والأسعار خصوصاً مع زيادة الطلب ولاحظنا أن الحكومة أصبحت جادة في تنفيذ الكثير من المشاريع وكلما زاد حجم المشاريع سواء مشاريع البنية التحتية وغيرها من المشاريع التي تتطلب جلب عمالة سواء كانت هذه العمالة ذات خبرة ودخل مرتفع أو عمالة فنية تقوم بتنفيذ هذه المشاريع فأن من الطبيعي بأن هؤلاء الناس يحتاجون إلى سكن وبالتالي يؤدي ذلك إلى زيادة الطلب مما ينتج عنه ارتفاع في نسبة الإشغال وأسعار الإيجارات.

تصل لأسعار ما قبل أزمة كورونا بل لم تصل حتى إلى المستوى المأمول لذلك من وجهة نظري الشخصية أن معدلات التضخم وارتفاع أسعار الفائدة ساعدت في رفع أسعار الإيجارات للعقارات الاستثمارية لكن لم تصل بها إلى معدلات ما قبل أزمة كورونا.

هل أثرت الأوضاع الجيوسياسية في الشرق الأوسط على سوق العقارات في الكويت؟

لا شك أن الأوضاع الجيوسياسية في الشرق الأوسط، وخاصة في منطقتنا الخليجية، تؤثر بشكل كبير على سوق العقارات في الكويت. فالأزمات الإقليمية تؤدي إلى تقلبات في الأسعار لكن مدى تجاوب السوق لهذه الأزمات طبعاً يختلف من حالة إلى أخرى، على سبيل المثال لاحظنا بأن سوق القطاع التجاري شهد ركود في عمليات البيع للمحلات مع بداية حرب غزة وهذا الأمر لاحظته الكثير سواء بالنسبة للمحلات التي تمت مقاطعتها أو التي لم تتم مقاطعتها فالجانب النفسي يلعب دور كبير أيضاً في عمليات البيع أضف إلى ذلك أن هناك الكثير من العوامل التي تؤثر على المستهلك وقد تجعله يتردد في عمليات الشراء أو في عمليات التأجير وغيرها وأغلبها مرتبط بشكل كبير بالأوضاع الجيوسياسية ولا شك أن هذا الأمر تم ملاحظته بشكل كبير جداً خلال الفترة الماضية.



فرض ضريبة بنسبة 15% على الكيانات متعددة الجنسيات في الكويت وآثارها على صناعة التأجير

يجب على الشركات التسجيل لدى هيئة الضرائب خلال 30 يومًا من بدء العمل وتقديم الإقرارات الضريبية خلال 6 أشهر من انتهاء الفترة الضريبية. كما يتعين على الشركات دفع الضرائب المقدرة على دفعات ربع سنوية، وسيتم إصدار المبالغ المستردة عن المدفوعات الزائدة عند تقديم الإقرار النهائي. للامتثال مع المعايير الضريبية الدولية، سيتم فرض ضريبة تكميلية على الكيانات متعددة الجنسيات بمعدلات ضريبة فعلية أقل من 15%. ومع ذلك، فإن الكيانات المملوكة للدولة معفاة من دفع ضريبة الشركات.

علاوة على ذلك، سيتم تطبيق ضريبة محجوز ضمان بنسبة 5% على المدفوعات التي تتم إلى غير المقيمين مقابل العوائد، والأرباح، وأرباح الإيجار، وأقساط التأمين،

الكيانات متعددة الجنسيات في عام 2021. وفي وقت لاحق، أعلنت الحكومة الإماراتية عن فرض ضريبة بنسبة 9% على أرباح الشركات التي تتجاوز 375,000 درهم، وتبعتها الكويت بفرض ضريبة بنسبة 15% على الشركات متعددة الجنسيات. سيتم تطبيق الضريبة المحلية التكميلية على الشركات متعددة الجنسيات التي تبلغ إيراداتها العالمية الموحدة 750 مليون يورو أو أكثر في سنتين من السنوات الأربع المالية التي تسبق عام 2025. وفي المرحلة الثانية، ستفرض الضريبة على الشركات الكويتية أيضًا.

بدءًا من 01 يناير 2025، سيتم تطبيق ضريبة الدخل على أرباح الشركات التي تحققها. من المتوقع بدء دفع الضرائب المقدمة في عام 2026.

لطالما اعتمد اقتصاد الكويت بشكل كبير على إيرادات النفط، التي تشكل جزءًا كبيرًا من الناتج المحلي الإجمالي والدخل الحكومي. ومع ذلك، فإن التحول العالمي بعيدًا عن الهيدروكربونات قد فرض ضرورة التنوع الاقتصادي في منطقة الخليج. تهدف رؤية الكويت 2035 إلى معالجة هذه الحاجة، مع تضمين مساهمات من القطاعات غير النفطية لدعم الخزانة العامة. وكجزء من هذه الجهود، قدمت الحكومة نظام ضريبة الشركات في عام 2024.

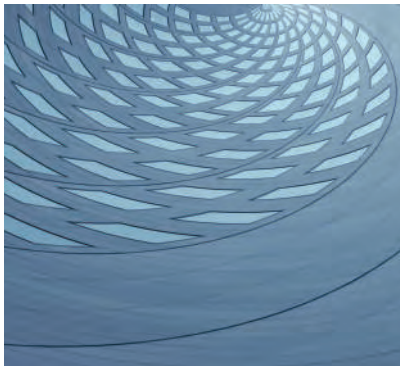
توقعت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) أن يتم توليد ما يقارب 220 مليار دولار أمريكي، أي 9% من إيرادات الضرائب العالمية على الشركات، من خلال فرض ضريبة الحد الأدنى العالمي على

والخدمات الفنية، والمساهمات في مؤسسة الكويت للتقدم العلمي. بالنسبة لكل تأخير في تقديم الإقرارات الضريبية، أو محجوز الضمان، أو المدفوعات المقدمة لمدة 30 يومًا، سيتم فرض غرامة بنسبة 1% على الضريبة المستحقة حسب التقييم أو مبلغ القسط لضمان الامتثال.

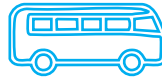
يمكن للشركات استخدام الخسائر من السنوات الخمس الماضية لتعويض الدخل الخاضع للضريبة، ويُسمح لها بتخفيض يصل إلى 75% من الدخل الخاضع للضريبة في أي سنة ضريبية. كما يمكن للمكلفين الحصول على خصومات على بعض النفقات مثل دفع الرواتب والأجور، والاستهلاك،

والخدمات الفنية، ويجب تحويل هذه المدفوعات إلى السلطات الضريبية من قبل الجهة التي تقوم بخصم الضريبة. بينما تعد ضريبة الدخل التزامًا مستحقًا من قبل الشركة للحكومة عن الإيرادات التي تحققها في فترة معينة، فإن الشركة تتمتع أيضًا ببعض الفوائد.

معدل الاستهلاك السنوي وفقًا لطريقة القسط الثابت لأصول المستخدمة في صناعة تأجير المركبات

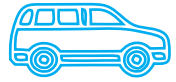


20%



الحافلات

20%



السيارات

20%



المعدات والآلات

15%



الشاحنات والمقطورات

المصدر: مرسوم قانون ضريبة الدخل في الكويت

كوجهة اقتصادية، مُنتقلةً من ملاذ خالٍ من الضرائب إلى منطقة جاذبة ذات ضرائب مُنخفضة، تبرز تحديات وفرص جديدة أمام شركات التأجير، فيتعين عليها مراقبة عن كثب التغييرات واللوائح الجديدة التي تطرحها السلطات الضريبية، فالتغيرات المتعلقة بطريقة احتساب الإهلاك، ومتطلبات أنظمة الأنشطة الاقتصادية الواقعية، وتسعير التحويل بين الشركات، وغيرها من اللوائح الجديدة، قد تحمل معها تأثيرات جوهرية على استراتيجيات الأعمال والامتثال المالي. لذا، فإن مواكبة هذه المستجدات لم يعد خيارًا، بل ضرورة لضمان الاستمرارية وتعزيز القدرة التنافسية في المشهد الاقتصادي المتغير.

قانون تسعير التحويل

بينما لا يوجد قانون خاص بتسعير التحويل بين الشركات في الكويت، تنص اللائحة التنفيذية رقم 49 من قانون الضرائب الكويتي على أن تكون المعاملات بين الشركات يجب أن تكون مشابهة لتلك التي تتم بين شركات غير مرتبطة قانونيًا أو ماليًا. يحق للسلطات الضريبية في الكويت التأكد من أن هذه المعاملات لا تتم للحصول على امتيازات ضريبية غير قانونية، بل يجب أن تتم على أساس سعر السوق.

مراقبة التغييرات الضريبية في الكويت

بينما تُعيد الكويت رسم ملامحها

يمكن لشركات التأجير أيضًا حساب الاستهلاك باستخدام طريقة أخرى غير طريقة القسط الثابت (SLM) عن طريق التقديم للسلطات الضريبية قبل 90 يومًا من تقديم الإقرارات الضريبية.

الامتثال للوائح الاقتصادية لتجنب العقوبات

يجب على شركات التأجير التأكد من أنها تلبى جميع متطلبات أنظمة الأنشطة الاقتصادية الواقعية لتجنب العقوبات المحتملة من السلطات الضريبية المعنية. قد يتطلب ذلك إثبات أن النشاط التأجيري قائم بالفعل في الكويت، ويعتمد على بنية تحتية كافية، وموارد بشرية، وإدارة قد تشمل التكاليف التشغيلية.

مجلس إدارة الاتحاد

فيصل منصور صرخوه
نائب رئيس مجلس الإدارة



عبدالله حمد التركيت
رئيس مجلس الإدارة



دعيج رعد الصالح
أمين الصندوق
وعضو مجلس الإدارة



فهد عبدالرحمن المخيزيم
أمين السر
وعضو مجلس الإدارة



دخيل عبدالله الدخيل
عضو مجلس الإدارة



جاسم حسن زينل
عضو مجلس الإدارة



فواز سليمان الأحمد
عضو مجلس الإدارة



عبدالله محمد الشنطي
عضو مجلس الإدارة



محمد عبدالله السعد
عضو مجلس الإدارة



اتحاد شركات الاستثمار (UIC) بالكويت تحت قيادة رئيس مجلس ادارة اتحاد شركات الاستثمار السيد/ عبدالله حمد التركيت ورئيس تحرير المجلة السيد/ بدر ناصر السبيعي.

لجنة الإعلام والتسويق لدى اتحاد شركات الاستثمار (UIC)

اتحاد شركات الاستثمار - الكويت

الميزانين،
مبنى غرفة تجارة وصناعة الكويت،
شارع مبارك الكبير،
القبلة، مدينة الكويت،
دولة الكويت

صندوق بريد: 27555 الصفاة
رمز بريدي : 13136 الكويت

تليفون

+965) 2228-0370

فاكس

+965-2249-0091/2

البريد الإلكتروني

uic@unioninvest.org

الموقع الإلكتروني

www.unioninvest.org

السيد/ عبدالله حمد التركيت

رئيس اللجنة
شركة الصفاة للاستثمار
رئيس مجلس الإدارة

السيد/ دخيل عبدالله الدخيل

عضو اللجنة
شركة رساميل للاستثمار
الرئيس التنفيذي

السيدة/ ابتهاج عبدالعزيز مساعد الرومي

عضو اللجنة
شركة الاستثمار الوطنية
نائب رئيس أول – إدارة التسويق والعلاقات العامة

السيدة/ سارة جاسم المكيومي

عضو اللجنة
شركة الصفاة للاستثمار
مديرة العلاقات العامة والتسويق

السيد/ طارق أحمد عبدالعزيز أحمد الجاسم

عضو اللجنة
شركة كفيك للاستثمار (ش.م.ك.ع.)
رئيس القطاع التنفيذي – العلاقات العامة،
التسويق وعلاقات المستثمرين

السيد/ مصطفى نجيب زنتوت

عضو اللجنة
كامكو إنفست
رئيس إدارة التسويق وعلاقات المستثمرين

السيدة/ فدوى عادل درويش

مقرر اللجنة
اتحاد شركات الاستثمار
الأمين العام