



رائد ترجمان المدير العام التنفيذي لشركة شمال الخليج يتوسط عصام الطواري رئيس مجلس إدارة شركة رساميل ويفصل العويس المدير العام للشركة و اشرف قاحوش مدير مبيعات الجملة بشركة شمال الخليج.

«رساميل أوتوليس» تبرم شراكة إستراتيجية مع «شمال الخليج التجارية»

يذكر ان «رساميل أوتوليس» تدير أسطولاً من السيارات على اختلاف أنواعها وتباين أغراضها بما فيها مركبات النقل الصغيرة والكبيرة والباصات الصغيرة والمتوسطة وسيارات الصالون الفارهة والليموزين الفخمة، لتضعها في متناول عملائها من الأفراد والشركات وتقدمها لهم وفق عقود يومية وشهرية وسنوية طويلة، من خلال باقة خدمات نوعية يعول عليها، قوامها المصداقية والشفافية والثقة والتكامل والسعة الجيدة والأمانة. وتسعى «رساميل أوتوليس» الى اكتساب ثقة عملائها وتقديرهم واحترامهم بما تقدمه لهم من خدمات تفوق توقعاتهم في تحقيق أهدافهم والاستجابة الى احتياجاتهم على الوجه الأكمل.

والأنيق وبين قوة الأداء والمعايير العالمية للسلامة، وللخدمات الممتازة لما بعد البيع، موضحاً أن شركة رساميل أوتوليس تسعى من خلال انتقائها للسيارات الى توفير باقة متميزة من الخدمات لعملائها بأسعار تنافسية وجودة عالية». بدوره، قال مدير مبيعات المركبات التجارية والجملة في شركة شمال الخليج التجارية أشرف قاحوش ان هذه الصفقة تشمل سيارات من فئات مختلفة تصنف جميعاً بمزايا متكاملة من خيارات الجودة، الأمان، المتانة، الرحابة، التكنولوجيا المتطورة والأسعار الاقتصادية المدروسة والتنافسية والتي توفر منتهى راحة البال ومتعة القيادة، وتلبي طموحات وحاجات الأفراد والعائلات والشركات.

أعلنت شركة رساميل أوتوليس عن إبرامها صفقة لشراء 150 سيارة من شركة شمال الخليج التجارية، وكلاء هيونداي للسيارات، ليتم تاجيرها الى عملاء «رساميل أوتوليس»، وذلك في تحالف استراتيجي بين الشركتين. وبهذه المناسبة، قال المدير العام التنفيذي لشركة «شمال الخليج» رائد ترجمان: «ان اقتناء سيارة هيونداي هو استثمار ناجح للعملاء، ونحن في هيونداي الكويت ملتزمون تماماً بفلسفتنا التي تضع حاجات العملاء على رأس قائمة الأولويات». من ناحيته، قال المدير العام لشركة رساميل أوتوليس احدي شركات رساميل للمهيكلة المالية فيصل العويس ان اختيار سيارات هيونداي تم لما لها من مزايا تجمع بين التصميم العصري

«فاست تلكو» تطلق حملة «إنترنت لكل بيت»

الإنترنت لا تدخر أي جهد لخدمة عملائها وتلبية كل متطلباتهم، كما تحرص على مواصلة التزامها تجاه سوق الإنترنت بشكل خاص والمواطنين والمقيمين بشكل عام، مدركة لمدى أهمية وضرورة الإنترنت في هذا العصر.

أعلن نائب الرئيس التنفيذي لإدارة المبيعات التجارية في فاست تلكو طارق العلي عن انطلاق الشركة مؤخراً حملة «إنترنت لكل بيت»، التي تقدم من خلالها خدمة الإنترنت مجاناً لكل بيت في الكويت دون أي التزام من العميل، وذلك إيماناً منها بمبدأ المشاركة وفي وقت أصبح الاتصال بالإنترنت ضرورة يومية لكل شرائح المجتمع ولجميع أفراد الأسرة. وأفاد العلي في تصريح صحفي بأن حملة الإنترنت المجاني تدرج ضمن إطار مساعي فاست تلكو لتوفير خدمة الإنترنت في كل أنحاء الكويت ومنح كل السكان فرصة للحصول عليها، حيث إنها أصبحت حاجة أساسية في العصر الذي نعيش فيه، مضيفاً أن أفضل كلة بات قرية صغيرة بفضل الإنترنت وأنه لمن واجب الشركة وانطلاقاً من موقعها الريادي في الكويت أن توفر أفضل ما يمكن لهذا البلد، وأشار الى أن فاست تلكو لطالما كانت السباقة في الإصغاء لحاجات الناس وتلبيتها على أفضل وجه، وما هي اليوم تؤكد على مدى التزامها بهذا المنحى، وذلك من خلال تقديم خدمات إنترنت متكاملة بسعة تحميل لا محدود ومن دون أي مقابل لجميع البيوت في الكويت، وأصبح بإمكان كل أسرة الاستمتاع بخدمة الإنترنت بجودة عالية مجاناً، داعياً الناس الى عدم تفويت هذه الفرصة الفريدة. وأشاد العلي بالبنية التحتية المتينة لشبكات شركة فاست تلكو والتكنولوجيا الحديثة التي تعتمد عليها، ما يمكنها من مواصلة تقديم أفضل خدمات الإنترنت وتأكيد صدارتها في السوق والاستمرار في التفوق والنجاح، كما توجه بالشكر لكل من ساهم في انطلاقة هذه الحملة آملاً أن تكون الشركة عند حسن ظن جميع العملاء. تجدر الإشارة الى أن فاست تلكو التي تتمتع بخبرة طويلة في مجال خدمات



طارق العلي

موديلات جديدة خلال 2013 مبيعات «بيجو» تحلق عالياً في منطقة الشرق الأوسط خلال 2012

الموديلات أقدم، وتضم الموديلات «ذات التصميم الجديد»، موديل 301 الجديد والمبهر الذي سيتم اطلاقه في الربع الثاني من العام 2013 أما الموديلان الجديدان الأخران فسيتم اطلاقهما في النصف الثاني من العام 2013 وفي ظل مرحلة تتراجع فيها حصص سوق صانعي السيارات ككل في أوروبا، يعتبر عامل الجذب وأهمية سوق السيارات في الشرق الأوسط المزدهر مهماً جداً بالنسبة الى «بيجو». وأكد بقوله: «لطالما آمنت «بيجو» بسوق الشرق الأوسط وهي ملتزمة به الى أبعد الحدود، وما يخير اهتمام الشركة في المنطقة هو منتجاتنا الأنيقة والعصرية وصفقاتنا التنافسية، ونحن حتماً بدأنا هذه السنة بثقة تامة، وكان تطوير هذه الماركة مع التشديد الكبير على الأسلوب الأيسر ولكن الأكثر ديناميكية، أيضاً كان جزءاً من استراتيجية «بيجو» ومن الواضح أن الشراة مأخوذون باصدارات «بيجو» وخير دليل على ذلك النمو المزدوج الرقم على صعيد الشرق الأوسط».

تحتفي شركة صناعة السيارات الفرنسية «بيجو» بمبيعاتها التي ارتفعت في منطقة الشرق الأوسط، حيث يتوقع استمرار هذا التقدم مع اطلاق قريب لثلاثة موديلات جديدة. وفي هذا الصدد، أشار مدير عام مكتب الشرق الأوسط الإقليمي لدى «بيجو» جمال سهل الى ارتفاع المبيعات بنسبة 53% على صعيد دول مجلس التعاون الخليجي في العام 2012 بالمقارنة مع العام السابق. وأضاف سهل قائلاً: «لقد أعدنا خطة للمنتج في الشرق الأوسط وقد حققت نجاحاً ساحقاً، وخير دليل على ذلك هو ارتفاع نسبة مبيعاتنا وحصتنا الكبيرة في السوق التي لا تنفك تنمو»، وكان اطلاق موديلين جديدين في السنة جزءاً من استراتيجية «الأسد الفرنسي»، ولكن أوضح «سهل» أن العام 2012 سيشهد اطلاق ثلاثة موديلات جديدة للشرق الأوسط. وأوضح بالقول: «الموديلات الثلاثة الجديدة تماماً وليست تجديدات



جمال سهل

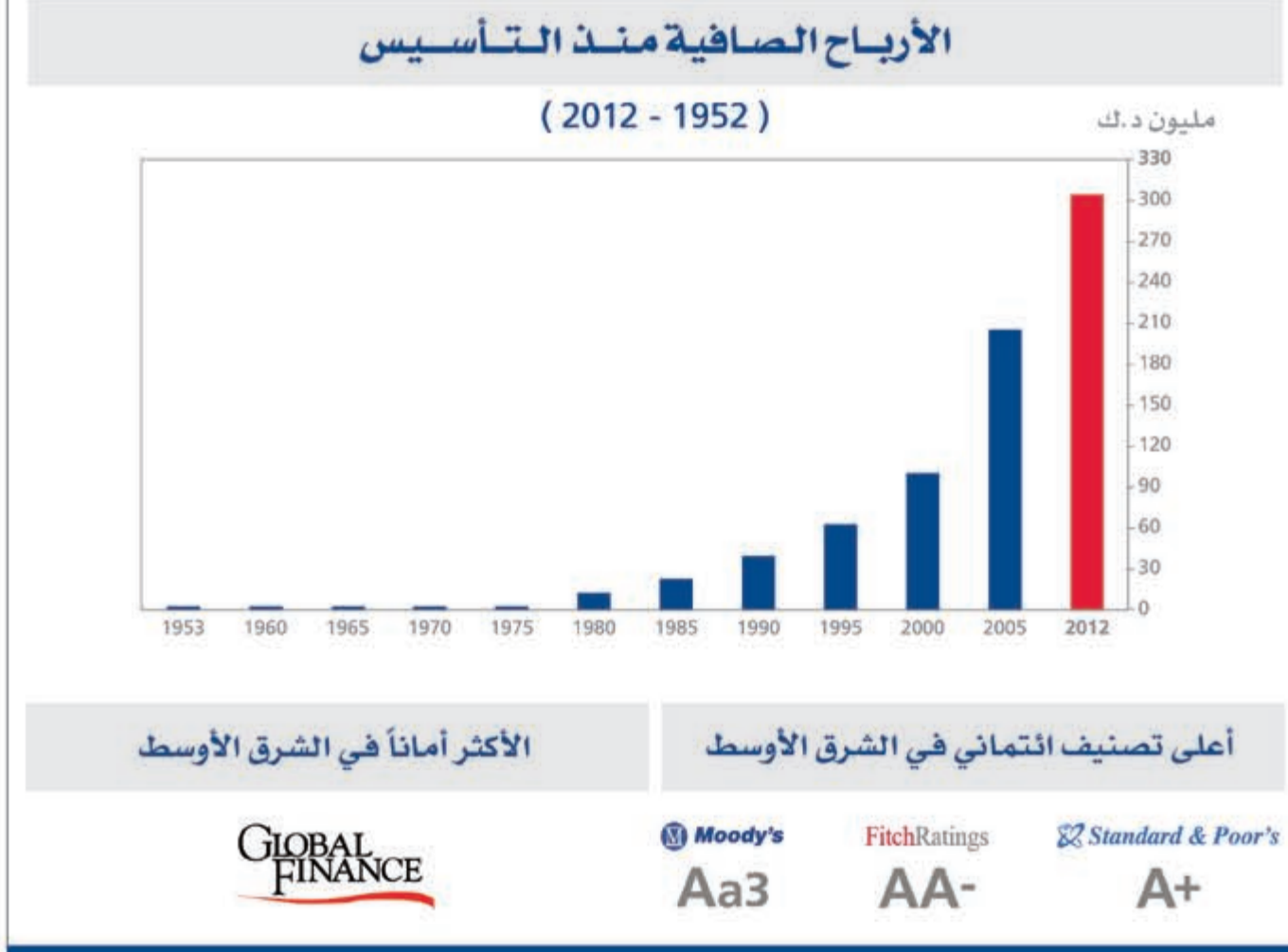
«الأهلي»: عرض خاص بمناسبة عيد الأم

أمهاتنا، حيث نقدم للعملاء أفضل تشكيلة مجوهرات من مجموعة أيفانكا ترابم بخصم 30% عند قيامهم بعملية الشراء من خلال احدي بطاقات الأهلي الائتمانية او بطاقات السحب الألي». وأضاف البنك ان: «هذا العرض بهذه المناسبة يسري من الاول من مارس الجاري حتى 21 منه في معارض مراد يوسف ببهاني في برج الحمراء، مارينا مول ومجمع الأفيون».

اطلق البنك الأهلي الكويتي عرضاً خاصاً بمناسبة عيد الأم لعملائه حاملي بطاقات الأهلي الائتمانية وبطاقات السحب الألي، حيث يقدم بموجبه خصماً 30% على مجموعة أيفانكا ترابم للمجوهرات. وقال «الأهلي» في بيان صحفي بهذه المناسبة، ان «هذا العرض يأتي إيماناً من البنك بمشاركة عملائه فرحة الاحتفال بعيد الأم وهو اليوم الذي نحاول ان نرد القليل من الجميل الذي تقدمه لنا



أهم مؤشرات الأداء المالي للسنة المالية المنتهية في 2012/12/31	
بيان الدخل المجمع	
2011 ألف د.ك.	2012 ألف د.ك.
صافي إيرادات الفوائد	372,717
صافي إيرادات الفوائد وصافي الإيرادات من التمويل الإسلامي	397,824
صافي إيرادات التشغيل	649,930
مصروفات التشغيل	183,683
ربح السنة الخاص بمساهمي البنك	305,125
2011 ألف د.ك.	2012 ألف د.ك.
نقد وودائع بإشعارات قصيرة الأجل	1,610,765
ودائع لدى البنوك	1,203,418
قروض وسلف وتمويل إسلامي للعملاء	9,874,422
استثمارات في أوراق مالية	1,079,850
مجموع الموجودات	16,424,487
مجموع الموديات	13,226,848
مبالغ مستحقة للبنوك والمؤسسات المالية الأخرى	4,310,339
ودائع العملاء	6,799,192
إجمالي المطلوبات	11,290,275
رأس المال	395,772
مجموع رأس المال والإحتياطيات	2,167,016
إجمالي حقوق الملكية	2,326,073
مجموع المطلوبات وحقوق الملكية	13,226,848



الأكثر أماناً في الشرق الأوسط

أعلى تصنيف ائتماني في الشرق الأوسط

GLOBAL FINANCE

Moody's Aa3

FitchRatings AA-

Standard & Poor's A+

بنك الكويت الوطني National Bank of Kuwait nbk.com

الوطنية NBK الأكثر أماناً