

السيارة الأسطورية حافظت على ريادتها بأدائها المتفوق على الطرقات الوعرة والراحة المطلقة أثناء القيادة

18,592 مركبة لاند كروزر بيعت في الربع الأول من 2013 في الخليج

الطريق حول المركبة. ويعتبر هذا النظام غاية في الأهمية حيث يكشف المناطق الخفية حول المركبة عند تسلق التلال أو القيادة في الطرقات الوعرة.

وتتوافر مركبات لاند كروزر في جميع أنحاء المنطقة مع ناقل حركة أوتوماتيكي جديد بست سرعات مع منظم التغير التلقائي لنقل الحركة الإلكتروني، الذي يسمح للسائق باختبار نطاق التحويل، محققا سيطرة قيادة كتلك التي يحققها ناقل الحركة اليدوي. وتتوافر المركبة مع محرك بثمانية أسطوانات سعة 5,7 ليترات، أو محرك بثمانية أسطوانات سعة 4,6 ليترات المطور حديثا، أو المحرك المحسن بست أسطوانات سعة 4,0 ليترات، ومحرك ديزل بثمانية أسطوانات سعة 4,5 ليترات، الخيارات التي تيرهن على قوة أداء عالية لمركبات لاند كروزر.

ملاحظة: تشمل منطقة الخليج كلا من المملكة العربية السعودية، الإمارات العربية المتحدة، سلطنة عمان، قطر، الكويت والبحرين. بينما تشمل دول بلاد الشام كلا من سورية، لبنان والأردن.



تويوتا لاند كروزر تحافظ على مكانتها



أداء قوي لسيارات تويوتا لاند كروزر

مبيعات لاند كروزر في منطقة بلاد الشام واليمن تسجل ارتفاعاً بنسبة 140%



تعزيز السلامة والقيادة عبر مختلف التضاريس. بالإضافة الى ذلك، يعد نظام تسهيل الانعطاف في لاند كروزر ميزة أخرى غير مسبوقه، تعزز قدرة المركبة على الانعطاف ويخفف من عبء السائق في المنعطفات الضيقة. كما تم تجهيز لاند كروزر بشاشة رؤية التضاريس المتعددة وكاميرات مثبتة على الجهات الأربع لرؤية واضحة تمكن السائق من معرفة حالة

أن يختار نمط القيادة تبعاً لحالة الطريق، كالأسطح الزلقة مثل الوحل والرمل والصخور غير الخائبة أو الأسطح غير الزلقة كالصخور. كما يتميز لاند كروزر بتقنيات ذكية أخرى للتعامل مع الطرقات الوعرة مثل نظام تحكم القيادة البطيئة الذي يشمل خمس سرعات والذي يوفر تحكماً أمثل بدواسة الوقود وأداة ضبط المكابح للمحافظة على سرعة خفيفة متواصلة

ويذكر ان حصة منطقة الشرق الأوسط قد تخطت 50٪ من جملة مبيعات لاند كروزر في جميع أنحاء العالم. وقال نوبويوكي نيجيشي، الممثل الرئيس للمكتب التنفيذي لشركة تويوتا في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: «يمثل لاند كروزر أكثر من 60 عماداً من الأداء المتفرد مع ما يقدمه من مزيج من الراحة والمتانة والفاعلية والقدرة على التكيف مع مختلف الطرقات. وأصبح

لاند كروزر تتصدر فئة المركبات الرياضية متعددة الاستعمالات بحصة سوقية بلغت 40,4%.

لاند كروزر تتصدر فئة المركبات الرياضية متعددة الاستعمالات بحصة سوقية بلغت 40,4%



أعلنت تويوتا عن تحقيق مبيعات لاند كروزر نموا مطردا خلال الربع الأول من العام الجاري في منطقة الخليج محافظة على مكانتها وريادتها للفئة الكبيرة من المركبات الرياضية متعددة الاستعمالات بحصة سوقية بلغت 40,4٪. حيث تم بيع 18,592 مركبة لاند كروزر في منطقة الخليج، لتسجل نموا في المبيعات بلغ 15٪ في الربع الأول من العام 2013، في حين بلغ النمو الإجمالي للفئة الكبيرة من المركبات الرياضية متعددة الاستعمالات 7٪ فقط. كما سجلت مبيعات لاند كروزر في منطقة بلاد الشام واليمن ارتفاعا ملحوظا بنسبة 140٪ في الربع الأول من العام الحالي. وتعكس هذه النتائج الإيجابية الإقبال الواسع على مركبات لاند كروزر في جميع أنحاء المنطقة بفضل أدائه الأسطوري على الطريق فضلا عن قدراته على التكيف مع جميع الطرقات. وكانت لاند كروزر أول مركبة من تويوتا يتم بيعها في منطقة الخليج في العام 1955. ومنذ ذلك الحين، بيع أكثر من مليوني مركبة في المنطقة.

قسم المعدات الثقيلة في «الشايح» ينتقل إلى موقع جديد



مبيعات وصيانة المعدات والآليات الخفيفة والثقيلة. يقدم قسم المعدات الثقيلة خدماته في الكويت، المملكة العربية السعودية وقطر لتلبية احتياجات قطاع الإنشاءات من خلال مجموعة شاملة من الرفاعات الشوكية ومعدات مناولة المواد والمعدات الإنشائية بالإضافة إلى قطع الغيار الأصلية لتلك المعدات. وانطلاقاً من هدفه بتقديم أفضل المنتجات العالمية، يوفر قسم المعدات الثقيلة لعملائه مجموعة من العلامات التجارية ذات المكانة العالمية المميزة، ومنها AlimakHek, Komatsu, PowerCo, Asada, Zoomlion, Truemax, Ketong, Cox Gomyl, Icaro, Snorkel.

انتقل قسم المعدات الثقيلة التابع لشركة الشايح للتجارة، أحد أبرز مزودي الآليات والمعدات الثقيلة، أخيراً إلى مقر جديد مؤقت في منطقة العارضية الصناعية. وتعلّقاً على تلك الخطوة قال رامز شهاب، مدير القسم: «إنها فترة حيوية ومناصفة لانتقالنا، فالانتقال المؤقت سيمكّننا من الاستمرار في تلبية احتياجات عملائنا حتى يتم تصميم مقرنا الجديد بشكل يدمج أحدث التقنيات المتطورة ويسهل خدمة العملاء بمستويات أفضل». تأسس القسم عام 1974 ضمن شركة الشايح للتجارة، ويعتبر من أبرز الموردين في مجال

«محمد صالح ورضا يوسف بهبهاني» تتألق في حفل تكريم وكلاء إيسوزو الشرق الأوسط لخدمات ما بعد البيع 2013



جانب من الجوائز

على متابعة مسيرتنا لتحقيق أعلى مستويات رضا العملاء من خلال مختلف الخدمات التي نقدمها. فنحن في شركة بهبهاني نؤمن بأن عملاءنا هم روح أعمالنا وقلب شركتنا النابض وتلبية طلباتهم واحتياجاتهم على وجهه هي مفتاح نجاحنا. إننا ممنون لشركائنا في إيسوزو، الذين من دون دعمهم ما كان ممكناً تحقيق هذا التميز. ونحن نشعر بالفخر جراء هذا التكريم الذي يتزامن مع ذكرى تأسيس شركتنا الخمسين».

شركة محمد صالح ورضا يوسف بهبهاني أنشأت مركزاً متكامل لخدمة سيارات إيسوزو في منطقة الري وجهازته بأحدث المعدات والتقنيات وبالفيديو المدربين في مصانع إيسوزو لتقديم أفضل الخدمات لعملائها على مدار السنة. الشركة من بداياتها المتواضعة وواكبها لتصبح واحدة من الشركات الرائدة في البلاد مع باقاة كبيرة من المصالح التجارية المتنوعة. وقد صرح مدير الشركة طلال بهبهاني بهذه المناسبة قائلاً: «كل جائزة تقدير تحصل عليها الشركة تزيد من عزمنا وإصرارنا

تفوقت شركة محمد صالح ورضا يوسف بهبهاني، وكلاء سيارات ومركبات إيسوزو في الكويت على وكلاء إيسوزو الآخرين في المنطقة بحصولها لعدد من جوائز التكريم المتميزة خلال مؤتمر خدمات ما بعد البيع الذي نظّمته الأسبوع الماضي في دبي شركة إيسوزو موتورز المحدودة. وقد تضمنت الجوائز التي حصلت عليها شركة بهبهاني ما يلي:

- 1 - الجائزة الذهبية - أفضل وكيل لإيسوزو في الشرق الأوسط عن خدمات الصيانة للعام 2013.
- 2 - الجائزة الفضية - مسابقة الجرائد بريكس لوكلاء إيسوزو الشرق الأوسط.
- 3 - أعلى تقييم لاختبار العمليّة (جائزة حصرية).
- 4 - جائزة أفضل فريق عمل (جائزة حصرية).

«التجاري» ينظم سلسلة من البرامج وورش العمل حول برنامج قواعد ونظم الحوكمة



لغة جماعية للمشاركين في البرامج التدريبية

لن يتوانوا عن توفير كل وسائل التدريب والتوعية للمسؤولين والعاملين في البنك وبمختلف جوانب العمل المصرفي والتي بلا شك ستعكس إيجاباً على أدائهم ومن ثم على أداء البنك. الجدير بالذكر أن خبراء البنك التجاري في هذا المجال والذين قاموا بتقيد ورش العمل هذه، هم السيد يعقوب الإبراهيم - مدير عام وحدة مكافحة غسل الأموال والإلزام - والذي يتمتع بأكثر من 30 سنة خبرة في المجال المالي والمصرفي والاستثماري، وشاندرا موهان - مدير عام إدارة المخاطر - والذي يتمتع بخبرة أكثر من 20 عاماً في المجال المصرفي.

المركزي المنوه عنها. هذا وستتناول البرامج وورش العمل كل المتطلبات التشريعية والرقابية، فضلاً عن المعايير الدولية الصادرة من قبل المؤسسات العالمية ذات الصلة كلجنة بازل للرقابة المصرفية، مع التركيز على الجوانب التي تمثل عصب قواعد الحوكمة، مثل الإفصاح والشفافية، تعارض المصالح، العلاقة مع الأطراف ذات العلاقة، وإدارة المخاطر، ونظم الرقابة الداخلية وأخيراً وليس آخراً الحفاظ على حقوق المساهمين والمودعين المقترضين والعاملين وكل الأطراف الأخرى التي لها علاقة أو مصالح مع البنك. وقد أكد مسؤولو البنك الكويتي

في البنك التجاري الكويتي وبالتعاون مع مجموعة من أكبر المكاتب الاستشارية العالمية. والجدير بالذكر أن البنك التجاري الكويتي قد استهل برامجه التوعوية في مجال الحوكمة الرشيدة في البنوك بحضور كل أعضاء مجلس إدارته لعدة برامج وندوات قام بتنظيم البعض منها بنسك الكويت المركزي، ويأتي ذلك حرصاً من البنك على أن تمتد هذه البرامج إلى كل المستويات الإدارية فيه بما فيهم أعضاء مجلس الإدارة، وأخذاً بالاعتبار كذلك الدور الكبير والمتزايد الذي سبناط بأعضاء مجالس إدارات البنوك وفق تعليمات بنك الكويت

في إطار تعزيز قدرات ومهارات المسؤولين التنفيذيين والعاملين بالبنك التجاري الكويتي في كل المجالات المرتبطة بالعمل المصرفي، ونظراً لأهمية والدور الكبير الذي تلعبه الحوكمة الرشيدة في تعزيز وتأمين الممارسات السليمة لإدارات البنوك، وحرصاً على تطبيق تعليمات بنك الكويت المركزي في هذا الخصوص، ينظم البنك التجاري الكويتي سلسلة من البرامج التدريبية والتوعوية وورش العمل المتخصصة في مجال الحوكمة الرشيدة في البنوك. ويتم تنظيم هذه البرامج من قِبل مجموعة من الخبراء والاستشاريين

«الدولي» اختتم مشاركته في معرض Villa Uno Expo



جانب من المعرض

وصفت مدير عام الإدارة المصرفية للأفراد في بنك الكويت الدولي انتصار السويدي، مشاركة الدولي أخيراً في الفترة الأولى من معرض Villa Uno Expo، الذي أقيم في قاعة المعارض في مول 360 برعاية وحضور عضو مجلس الأمة صفاء الهاشم، وصفته بالمشاركة «الجديدة» والمثمرة» لكونه جمع تحت مظلة واحدة تشكيلة واسعة من اهتمامات المرأة العصرية من الأكسسوارات المنزلية، والديكورات، والمطابخ الجاهزة، والمجوهرات، وتصاميم الأزياء الحديثة وغير المسبوقة، الى جانب تشكيلة شركات الأثاث والمفروشات العالمية. ورات السويدي أن مشاركة البنك بالمعرض الذي استهدفت معروضاته في مجملها النساء بصورة أساسية، جاءت لتجسد اهتمام «الدولي» بالعنصر النسائي، واللاتي صمم لهن حساب «ريماس» الذي يوفر كل احتياجاتهن المصرفية ويتناسب مع طبيعة حياتهن كمهنيات وموظفات في القطاع الحكومي والخاص، مؤكدة حرص «الدولي» على استثمار هذه المشاركة للتعريف

بخدماته ومنتجاته المصرفية المبتكرة، بالإضافة إلى حملاته الترويجية وعروضه التسويقية الجديدة لعموم العملاء على أكثر من صعيد. وأشارت السويدي إلى نجاح مشاركة بنك الكويت الدولي، على ضوء الإقبال الكبير الذي شهده جناح البنك في المعرض، مؤكدة حرص البنك على الاستمرار في زيارته ومشاركاته الميدانية في مختلف الفعاليات والمعارض وموظفات في خدماته ومنتجاته المميزة للعملاء، وللإجابة أيضاً عن أسئلتهم واستفساراتهم، ولإشعارهم بأننا قريبون دائماً منهم. وختمت السويدي بأنه يمكن للعملاء التعرف على المزيد من المعلومات حول الخدمات والمنتجات المصرفية الإسلامية التي يقدمها بنك الكويت الدولي من خلال زيارة موقع «الدولي» على شبكة الإنترنت www.kib.com.kw أو الاتصال على 1866866، أو الخدمة الهاتفية «الدولي وياك» على 1866866، متابعة صفحة الدولي، على الفيسبوك facebook.com/alDawliBank أو على تويتر والانستغرام @alDawliBank.