



صالح الباطين يسلم جائزة أفضل أداء لداروين جورج



داروين جورج من الباطين يتسلم جائزة NISTEC



صالح الباطين يسلم براسانت كاريفيلور الميدالية البرونزية NIPEC 2 والجائزة لحصوله على المركز الثاني

## حضور بارز للباطين في «منافسات نيسان 2013»

من كفاءة يتمتع بها موظفو المجموعة ظهرت جلية أمام مجموعة من أفضل الكفاءات الإقليمية المناظرة. الجدير بالذكر أن مسؤولي «نيسان الشرق الأوسط، كانوا قد أبدوا إعجابهم بالمستوى المتميز الذي قدمه موظفو الباطين خلال مشاركتهم في المنافسات، وبالأخص في مجال قطع الغيار، حيث أكدوا أنهم أبطال حقيقيون لنيسان. كما جرى تكريم موظفي الباطين الذين شاركوا في منافسات نيسان 2013 بديي احتفال خاص أقامته إدارة نيسان الأوفياء على طالبهم خلاله صالح الباطين بنقل الخبرات والفوائد التي اكتسبوها من تجربة المنافسات إلى كل زملائهم كسي يقفوا جميعاً على أعلى درجات التطور في جميع الخدمات سواء المبيعات أو الصيانة أو قطع الغيار.

رؤية نيسان، حيث تمنح من خلال أجواء تناقسية الموظفين المشاركين فيها مزيجا من الخبرة والتحفيز على تطوير مهاراتهم التي تنعكس بالتالي على مستوى الخدمات المختلفة التي يقدمونها للعملاء، مما يصب في صالح الجميع سواء العميل أو الموظف أو الوكلاء والشركة الأم. وقد اختتمت شلبي تصريحاته بتوجيه الشكر للموظفين والإدارة على دورهم المهم في الإنجاز الذي حققه ممثلو الباطين في منافسات نيسان 2013، كما وجه شكرًا خاصًا لعملاء نيسان الأوفياء على ثقتهم الرائعة والمستمرة في شركة عبدالمحسن عبدالعزیز الباطين. كما علق أيضا ماهيندران، مدير إدارة التعلم والتطوير بمجموعة الباطين معبرا عن سعادة فريقه بالنتائج التي تحققت في دبي نظرا لما تحكسه

وما تمثله من فرصة سنوية للاحتفاء بأهم عناصر منظومة نيسان الباطين وهم موظفيها، ومكافاتهم على جهودهم اليومية التي تضاعف نجاحات الشركة وتحفظ لاسم نيسان رونقه المميز. ومن جانبه، علق رئيس عمليات مجموعة الباطين محمد شلبي قائلا «إذا كان اهتمامنا بالعملاء هو السر البادي وراء نجاحنا، فهناك سر آخر لا يقل عنه أهمية وهو الاهتمام الفائق الذي توليه الشركة لموظفيها حيث تحرص على توفير برامج التدريب وتنمية القدرات باستمرار كي يتمكنوا دوما من تقديم خدمات تتسق مع معايير نيسان الرفيعة التي مكنتها من الحفاظ على الريادة لعالم السيارات». وأضاف أن منافسات نيسان السنوية هي خير دليل على اتساق سياسة الشركة مع

افتتح صالح الباطين الرئيس التنفيذي لمجموعة الباطين تصريحاته بالإشارة بالمكانة العالمية الرائدة لنيسان والتي كانت أهم أسس نجاح الشركة حيث دعتنا لوضع معايير جودة صارمة لأسلوب العمل في جميع الأقسام، والخدمات التي تقدمها لعملائنا على مستوى المبيعات والصيانة و قطع الغيار، بالإضافة إلى الاستثمار المستمر لتطوير العنصر البشري الذي يعتبر العامل الأهم في سبيل الوفاء بالوعد الذي تقدمه نيسان لعملائنا. وقد هنا الباطين الفائزين من موظفي الشركة خلال منافسات نيسان مثنيا على أداؤهم الذي عزز من المكانة المنوهة لمجموعة الباطين على المستويين الإقليمي والعالمي، كما شدد على قيمة منافسات نيسان المتعددة مثل NISAC و NISTEC و NIPEC ومشاركة المجموعة به،



موظفو مجموعة الباطين المائزون الجوائز والمشاركين بالمسابقة الإقليمية مع الرئيس التنفيذي لمجموعة صالح الباطين وكبار المسؤولين

كما أضاف داروين جورج، الفني بشركة عبدالمحسن عبدالعزیز الباطين مزيجا من الفخر للمجموعة وزملائه العاملين بها عندما تفوق على 15 متسابقا واستطاع حسم المركز الأول في مجال «التشخيص والتصلح الكهربائي لجسم السيارة» لصالحه. وتعليقا على الحدث ومشاركة المجموعة به،

مسؤول قطع الغيار بالباطين في الفوز بجائزة أفضل أداء لموظف عبر الهاتف، قبل أن يتمكن من الفوز بالميدالية البرونزية في مسابقة الكفاءة والتميز لتقنيي قطع الغيار (NIPEC) بعد منافسة شرسة ومشرفة مع 9 ممثلين لكولاء نيسان في 5 دول خليجية وكل من لبنان والأردن واليمن وأذربيجان.

شاركت شركة عبد المحسن عبد العزیز الباطين، الوكيل الحصري لنيسان في الكويت، في «منافسات نيسان 2013» والتي أقيمت في دبي بمشاركة 53 موظفا يمثلون موزعي وموظفي نيسان في 11 دولة خليجية وغير خليجية وتباروا للفوز بمختلف المسابقات التي تضمنها الحدث تحت عنوان «أنا بطل نيسان». وتأتي منافسات نيسان كجزء من برنامجها التحفيزي الذي يهدف إلى تطوير مستوى الكفاءة لدى موزعي وموظفي «نيسان» بما يؤهلهم ليوفروا لعملاء نيسان التجربة المميزة التي اعتادوا عليها وارتبطت باسم نيسان. وقد برهن ممثلو نيسان الباطين في خلال مشاركتهم على المستوى المتطور الذي تمتاز شركة عبدالمحسن عبدالعزیز الباطين بتقديمه لعملائها، حيث نجح براسانت

## «بوبيان»: إقبال كبير على حساب التوفير

لإبناهم وبما يحقق لهم الأمان المستقبلي في حال تعرضهم لأي مشكلة مالية إلى جانب إمكانية بناء خطط مستقبلية لتأمين مستقبل أبنائهم». وأضاف أن الحساب الجديد يمثل وسيلة من وسائل التخطيط المالي للأفراد ويشجع على الإنفاق الرشيد والإدارة الجيدة للأموال والمخدرات الخاصة حتى يمكن الاستفادة من المدخرات لاحقا و صرفها في تعليم الأبناء، والاستفادة منها في الأعمال التجارية وفي الأحداث غير المتوقعة وعند التقاعد أيضا. واختتم الفوزان تصريحه بالتاكيد على أن الحساب الجديد يمثل بالإضافة إلى ما سبق جزءا من مسؤولية البنك الاجتماعية ودوره الاجتماعي من خلال طرح منتجات وخدمات مصرفية تهدف إلى بناء المجتمع والحفاظ على استقراره من خلال الترويج لقيم وأسلوب حياة إيجابية.



عبر الإنترنت مجانا. وأشار الفوزان إلى «أنه في ظل ارتفاع النمط الاستهلاكي في الكويت تبدو الحاجة ضرورية لطرح منتجات مصرفية يمكن ان تشجع العملاء على الادخار والتوفير ومن هنا جاء تفكير بنك بوبيان في طرح منتج يساعد عملاء البنك على ادخار جزء من أموالهم سواء لهم أو

أكد مدير عام المبيعات وقنوات التوزيع في بنك بوبيان فهد الفوزان أن الإقبال الكبير على حساب التوفير المميز الذي طرحه البنك في مطلع العام الحالي يؤكد حاجة العملاء إلى منتجات خاصة تساعدهم على توفير والادخار لاسيما مع ارتفاع النمط الاستهلاكي في المجتمع الكويتي. وأوضح الفوزان ان الحساب الجديد من بوبيان يمنح عملاء البنك من الأفراد مجموعة من المزايا بهدف تشجيعهم على الادخار والتوفير من بينها الحصول على ضعف معدل أرباح حساب التوفير العادي إلى جانب حرية السحب والإيداع دون أي قيود ومنح العميل بطاقة بوبيان للسحب الآلي مجانا. وأضاف أن الأرباح يتم إيداعها بصورة شهرية بناء على أدنى رصيد خلال الشهر مع توفير خدمة الرسائل النصية القصيرة والخدمة المصرفية

## «Ooredoo» تدشن خدماتها في ميانمار



أعلنت Ooredoo، مشغل خدمات الاتصالات التي توفر مكالمات عالية الجودة وخدمات الإنترنت السريعة وبأسعار منافسة لجميع المستخدمين في ميانمار، عن توافر خدماتها في ثلاث مدن رئيسية في ميانمار هي مانداي، وناي باي تاو، ويانغون، وذلك في إطار استعداداتها النهائية لإطلاق تلك الخدمات على نطاق تجاري في وقت لاحق من هذا الشهر. وكعرض افتتاحي، ستوفر Ooredoo مبدئيا حزمة من الخدمات التي تسهم في إثراء حياة عملائها مجاناً دون تكلفة. وهذه هي المرة الأولى التي تتوفر فيها خدمات الاتصالات بشكل سهل للمستخدمين في ميانمار. ولأول مرة، ليس في ميانمار فحسب، بل في العالم، تطلق Ooredoo كذلك شبكة UMTS900 من الجيل القادم والتي تعتبر من أكثر تقنيات الجيل الثالث 3G تطورا في العالم. ومن فوائد هذه التقنية أنها توفر تغطية أقوى وخدمات صوت شديدة النقاء وخدمة إنترنت سريعة.

وفي الوقت الذي تستعد فيه Ooredoo لإطلاق خدماتها بشكل تجاري، ستتمتع التغطية بسرعة لتتجاوز مدن الثلاث ويشكل تشمل 68 مدينة أخرى بحلول 15 أغسطس الحالي. وتسعى الشركة لتوفير خدمات الاتصالات لأكثر عدد من السكان مما يمكنهم مباشرة من تجربة خدمات معتدلة التكلفة وبأسعار منافسة تفرح حياتهم. وللاشتراك في خدمات Ooredoo في ميانمار على العملاء تسجيل أسمائهم وشراء شريحة خط SIM بتكلفة 1,5 دولار أمريكي (1500 كياتس - العملة المحلية). وتتوافر شرائح الخط حاليا لدى أكثر من 6500 موزع لخدمات Ooredoo في ميانمار.

ويقول د. ناصر معرفية، الرئيس التنفيذي للمجموعة Ooredoo: «خلال العام الماضي، عملت Ooredoo على إزالة كافة العوائق التي تحد من قدرة شعب ميانمار من الاستفادة من خدمات الصوت عالية الجودة وخدمات الإنترنت عالية السرعة. وهدفتنا من ذلك هو دعم شعب ميانمار ومساعدة أفرادها على تحقيق تطلعاته. ونحن على يقين بان الخدمات التي نوفرها ستسهم في إحداث التغيير الإيجابي في ميانمار إذ أنها تتمتع بالقدرة على إحداث تغيير في كل جانب من جوانب حياة عملائنا، مثل التعليم والرعاية الصحية

والمقطاعات التقليدية مثل الزراعة، إضافة إلى قيادة التطور في مجال المعلومات وتكنولوجيا الاتصالات والابتكار. ونحن كمجموعة نثق تماما بقدرة تقنياتنا على تمكين التنمية البشرية، وخاصة لدى الأمم التي تطمح للأفضل وإلى توفير مستقبل حاصل بخدمات الاتصالات، وليس هناك مكان ينطبق عليه ذلك أكثر من ميانمار.» ومن جانبه، قال روس كورماك الرئيس التنفيذي Ooredoo ميانمار: «نشعر بكثير من الحماس لوفائنا بالتزامنا الخاص بتوفير خدمات الاتصالات الجواله لشعب ميانمار، مما يقربنا أكثر لتلبية الطلب الكبير على تقنيات الجوال. وفي الوقت الذي نجري فيه استعداداتنا الأخيرة على إطلاق شبكتنا، نود أن ندعو سكان ماندلاي وناي باي تاو ويانغون لتجربة تقنياتنا للجيل القادم، وهذه التجربة تعني الاستفادة من خدمات الاتصالات المجانية التي نوفرها في كل مكان يوجد

## انطلاق فعاليات السوق المفتوح.. الجمعة والسبت

الصاله رقم (4B) لهذا الغرض، كما صاحب هذا السوق كالعادة حملة إعلانية مميزة تشمل الإذاعة والتلفزيون والصحف اليومية ووسائل التواصل الاجتماعي. وأوضحت أن الهدف من تنظيم وإقامة هذا المعرض هو استقطاب شرائح مختلفة من مواهب الشباب الكويتي من الجنسين ودعمهم وإبراز ميولهم من الناحية الإنتاجية والفنية والعملية وتشجيع أصحاب المشاريع الصغيرة.

من كل أسبوع شهد إقبالا كبيرا من قبل الراغبين من المواطنين بالتسجيل كعارضين فيه. وبناء عليه فقد تقرر إقامة هذا السوق يومي الجمعة والسبت في كل أسبوع بعد عطلة العيد مباشرة، حيث كانت فعالياته مقتصره على يوم السبت فقط قبل حلول الشهر الفضيل وتستمر أنشطته طوال العام بمشاركة عارضين يمثلون الكوادر الوطنية الكويتية على ارض المعارض بمشرف حيث تم تخصيص



نورة العنزي

أعلنت شركة معرض الكويت الدولي عن بدء العد التنازلي لانطلاق فعاليات السوق المفتوح Open Market وذلك يوما الجمعة والسبت المقبلين، حيث تمت إعادة فتح باب التسجيل والاشتراك فيه، وذلك بعد فترة توقف خلال شهر رمضان المبارك وعيد الفطر. وبهذا الصدد قالت نورة العنزي مدير السوق المفتوح لدى شركة معرض الكويت الدولي إن السوق المفتوح والذي اعتاد الجمهور على حضوره كل يوم سبت

## «جلف سات»: نجاح بث مباريات كأس العالم



محمد الحاج

البيث التلفزيوني بمنطقة الشرق الأوسط. ويضاف هذا التعاون الناجح الي سلسلة النجاحات التي حققتها شركة جلف سات للاتصالات في قطاع البيث التلفزيوني الآمن والعالي الوضوح على مدار الأعوام الماضية.

2014 بالنجاح، في ظل سعي جلف سات الدائم نحو ضمان خدمة متميزة في النقل والبث بأعلى مستويات الدقة». وأضاف الحاج أن الشركة تتطلع دوما للمشاركة بدور فعال ومؤثر في بث الأحداث العالمية والتي كان أبرزها مباريات كأس العالم لهذا العام، وذلك بتقديم إمكانات وخبرات وخدمات الشركة بما يخدم مصلحة العميل والمشاهد على حد سواء. ووفرت شركة جلف سات للاتصالات خلال المباريات منصة مثالية مكنت BeIn الرياضية من تقديم خدماتها بجودة بث عالية الوضوح إلى ملايين المشاهدين في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا على مدار 7 و 8 درجات، في ظل الخبرة التي تمتلكها الشركة وانتشارها الواسع في خدمات

أعلنت شركة جلف سات للاتصالات عن نجاح بثها لمباريات كأس العالم 2014 بلا تشويش وبصورة عالية الوضوح، بالتعاون مع قناة BeIn الرياضية، التي تملك حصرية نقل المباريات. وقد وفرت «جلف سات» للاتصالات خلال فترة المباريات سعيات تردد آمنة وبثا تلفزيونيا عالي الوضوح لنقل الحدث المهم إلى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، في ظل امتلاك شركة جلف سات للاتصالات حلول تقنيات فعالة من خلال ترددات بث الآمنة. وعن التعاون بين كل من شركة جلف سات للاتصالات وBeIn الرياضية، قال محمد الحاج، الرئيس التنفيذي لـ جلف سات: «تكلل التعاون في نقل مباريات كأس العالم

أداء الصندوق الإستثماري	
صافي قيمة الوحدة كما في 2014/07/31	0.812
العائد لشهر يوليو 2014	6.7%
العائد منذ بداية السنة	17.6%

شركة نور الإستثمار المالي  
Noor Financial Investment Co.  
www.noorinvest.com