



Contact Information

Mailing Address: P. O. Box: 36596, RAS 25467- KUWAIT

EMAIL: hamza@knowledge.com.kw

GSM: + 965 968 4464

Office: + 965 247 2628

FAX: + 965 247 2627

Hamza Taqi, CIM, FIBC, FISMM, FCMI

Personal Information

Nationality: Kuwaiti
Resident of: Kuwait
Birth date: 17 Aug, 1962
Gender: Male
Marital Status: Married with four daughters

Career Objective

An accomplished and highly experienced senior executive with +20 years of achievement across leading financial institutes and businesses is seeking to develop the Kuwaiti people to contribute exceptional business development, strategic planning and revenue growth expertise to the benefit of the organization they work for.

Work Experience

KNOWLEDGE CONSULTING, June 2007 to Present
Kuwait

Founder & Managing Director

I started my own consulting and coaching practice relying on my accomplishments throughout the organizations I had worked for and partnering with the best consultants/development centers in the World covering these main areas:

- Training & Development
- Recruitment & Selection
- Management Consultancy

WATANIYA TELECOM, Feb 08 to May 08
Kuwait

Marketing Director

It was a challenging opportunity and fun to work in multi-cultural environment but I could not continue since the changes I wanted to implement was faced with big resistant. Never the less, I enjoyed the time and people I worked with and managed to launch couple of products within a short period.

FUTURE COMMUNICATIONS COMPANY, Oct 2001 to May 2007
Kuwait

Assistant General Manager-Business Development Group

I was responsible for the Research & Development, Marketing, and Product Development divisions for a leading provider of communication services in the MENA region and a Nokia partner in Kuwait:

- Conducting comprehensive and detailed marketing analysis and taking decisive measures based on results related to the Kuwaiti market.
- Identifying and soliciting potential clients, providing presentations on the benefits and uses of B2B Mobile services & solutions.
- Initiating new distribution channels and enhancing overall sales revenue.
- Maintaining continuous awareness of competitive products, pricing, performance and market share in order to develop innovative ideas to boost business growth and acquire more clients.
- Analyzing merchandise performance, in 32 Nokia retail outlets, in terms of profitability, volume contribution and potential, recommending on-going improvements to support optimal profit of these outlets.
- Sourcing competent professionals, appraising team based on performance and upgrading their knowledge on the market by organizing training programs.

CREDIT RATING & COLLECTION, Dec 99 – Oct 01
Kuwait

Executive Manager – Collection Group

The company is a leading provider of credit rating and collection services that plays a significant role in Kuwait's banking and commercial systems through its risk

management and debt recovery services. Recruited as an Executive Manager for the Debt recovery group and quickly progressed to an Acting General Manager position directing 3 professionals to develop and deliver services for corporate clients in the areas of Credit, Collection, and Debt remedial:

- Established and standardized company's core business processes, initiated a collection services call center with more than 60 agents and developed the debt recovery unit acquiring 30 major clients with a portfolio of more than 22 Million USD.
- Positioned the establishment as a B2B support services provider, networked to develop investment relations by actively participating in the corporate planning process and recommending improvements to optimize business growth through extensive involvement in managing client relations.
- Commenced a project management committee to follow-up on product releases, monitor milestones and adhere to scheduled time delivery
- Pioneered the roll-out of a Customer Relations Management system (CRM) in the call center with a client focused mindset with respect to employing best practices and industry approaches anticipating growth in all market segments.
- Acquired 5 key accounts with a portfolio of 120 Million KD, significantly incremented commercial activities by 10 times in comparison with previous year
- Successfully managed business start-ups, and rendered expert advice to achieve sustained and rapid corporate growth.

KUWAIT NATIONAL MARKETING CO, Mar 99 – Dec 99
Kuwait

Regional Manager Business Development

Utilized expert Marketing and Sales savvy to manage business development for a startup company established to export Kuwait made products:

- Piloted the company positioning strategy, set mission and goal objectives to expand awareness of firm's trade activities in both international and local markets.
- Networked to develop key clients, built supplier relationships and negotiated agreements with vendors and dealers in Jordan, Lebanon, Pakistan, and Algeria

- Ensured company attendance and presence in domestic and global trade fairs, fostered guidance efforts to participating factories in the evolution of their export agents and market expansion.
- Developed business plans that strategize product and brand image leading to profitable revenue growth, observed consumer behavior and took action oriented measures in product selection criteria to respond to market deviations.

The GULF BANK, 1996 - 1999
Kuwait

Head of Product Development Division

I was promoted from Manager of Specialized Markets department to Head the product development division due to outstanding efforts and a track record of continuous achievements:

- Set goals and performance objectives to execute a self-prepared 5 year product strategy plan.
- Managed 4 project managers and sales representatives to promote personal financial products and services in all branches, instigated marketing activities to position products in a creative way driving consumer adoption.
- Conducted segmentation and need base analysis of current and potential clients, measured their satisfaction across the board, considered suggestions to improve and tailor specific retail services for certain market segments.
- Initiated several marketing activities positioning credit card services, electronic payment methods and cross-sold financial plans to both merchants and individual clients.
- Produced high-management reports covering competitor analysis, revenue and business growth profile.

AL-AHLI BANK OF KUWAIT, 1992 – 1996
Kuwait

Sales & Marketing Manager

Established a career with the bank as an assistant Sales and Marketing manager and progressed to serve credit customers as head of the BankCard services division

following industry trends and introducing revolutionary ideas to anticipate division growth:

- Piloted the revival of Visa Card Issuance program after the liberation in 91 and originated the release of MasterCard services, achieving an increased card base by 100% within the first 4 months.
- Set-up the acquiring business introducing EFT terminals and Knet services, maximized the expansion of point-of-sales machines across the country gaining competitive advantage in the market
- Guaranteed and verified that appropriate credit policies and risk management procedures were followed, established a chargeback unit and accomplished improved margins in financial product segments.
- Led professional development programs focused on sales and customer care, coached best practices and innovative approaches to gain client trust and achieve target goals.

The GULF BANK, 1988 – 1991
Kuwait

Assistant Manager Business services and Sales

I was recruited as Sales and Marketing officer, advanced to become an assistant manager for the Business Services and Sales Unit displaying a track record of achievement towards maximized financial gains:

- Evaluated entitlement of credit to customers, approved applications within established limits and recommended comprehensive financial service products to meet the needs of current customers as a framework for the growth of the division
- Liaised with merchants and negotiated terms and agreements, steering their awareness of card payment transactions and influencing their wide usage.
- Significantly influenced account profitability by developing methods for potential customer identification, coordinating effective promotional efforts with merchants to encourage the use of plastic cards as a preferred method of payment
- Developed a strong business culture, embarking on visits to key clients, and maintaining courtesy calls to inquire on satisfaction of services and resolve customer concerns and instigated seasonal incentive sales campaigns for staff.

Skills

Managerial, Business Development Area Marketing & Sales, Product Development, Behavioral Consultant	Expert	More than 10 years
Trainer, Coach, Facilitator, Strategic Planning, Commercial Banking, Business Entrepreneurs	Expert	More than 10 years
Card Services, Human Capital Management, Research & Development, Project Management, and Profit Growth	Expert	More than 10 years
Chartered Marketer, Leadership, Team Builder, and Negotiation, Creative Problem Solving & Analytical Capability	Expert	More than 10 years
MS Office Applications and Internet Savvy	Expert	More than 10 years

Languages

English	Expert	More than 10 years
Arabic	Expert	More than 10 years

Education

The CHARTERED INSTITUTE OF MARKETING December 1999

Berkshire SL6 9QH, Great Britain (UK)

Degree: **Certification of Marketing**

A professional certificate in marketing recognized in the EU, focuses on:

- Business Communication
- Understanding Customers
- Marketing Environment
- Marketing Fundamentals

NORTHROP UNIVERSITY April 1988

Los Angeles, CA, USA

Degree: **Bachelor of Science in Electrical Engineering**- Communications

VARIOUS PROFESSIONAL TRAININGS

Underwent professional trainings:

- Feb 2008 Certificate DiSC Consultant, OTi Singapore
- May 2008 LivOn Marketing Training through simulation by Celimi
- April 2007 has been elected an Affiliate Member (Professional) of The CIM
- February 2007 Balanced scorecard Certification
- March 2002 Six Sigma preparation
- March 1995: Operation Review Workshop, MasterCard University
- March 1995: Operation Analysis Workshop, MasterCard University
- April 1994: DOS Workshop. Al Ahli Bank of Kuwait
- September 1993: Quality Customer Care. International Business Associates
- August 1993: Advance Lotus 1-2-3. Delta Training Center- Kuwait
- April 1993: Word Perfect 5.1. INFOCenter - Kuwait
- January 1993: Management By Objectives. Kuwait University - Kuwait
- January 1992: Better Selling Using the Sales Grid. Gulf Marketing Association - Bahrain
- December 1991: Administration & Supervisory Skills. Kuwait University
- August 1991: Traveler cheques Sales & Operation. American Express
- June 1990: Travel & Entertainment Market. Visa International - Bahrain
- June 1990: Issuance, Acceptance, & Sales. Barclays Visa Traveler Cheques
- September 1989: The Customer in Focus. American Express

THE INSTITUTE OF BANKING STUDIES

Kuwait

- April 1994: Managing Key Account
- June 1993: Time Management
- May 1993: Competitive Marketing Strategies
- April 1993: Leading & Managing Change
- Oct 1992: Managing People In Organizations

- May 1990: Marketing Research Applications in Banking
- November 1989: Marketing & Selling Financial Services
- November 1989: TOEBL Preparation Program

THE GULF BANK

Kuwait

FURTHER CERTIFICATIONS:

- May 1990: People Management (Dr. A. Bardawil)
- May 1990: Selling Skills (Dr. A. Bardawil)
- February 1989: Teller Course- Cash
- January 1989: Clerical Course- Customer Service
- November 1988 : Letters of Credit (A 1 month course)

References

Jamal Al Mutawa, CEO, Commercial Bank of Kuwait

Salah AlAwadi, CEO, Future Communications Co.

Masoud Hayat, Chairman, Kuwait Investment Projects Co.

Samer Shammass, Director, Agility Logistics

Memberships

The Institute of Sales and Marketing Management (2008)

The Chartered Management Consulting Institute (2007)

The Institute Business Consulting (2007)

The Chartered Institute of Marketing (1998)

The Institute of Banking Studies (1997)

Knet (1996) Kuwait Electronic switch between local banks (Committee member)

Kuwaiti Student Club (1987) Northrop University, USA

Kuwait Engineering Society (1988)

Institute of Electrical and Electronic Engineers (1985) (IEEE)



The Chartered Institute of Marketing

Hamza Taqi

Has demonstrated a commitment to continuing professional development as an experienced marketing practitioner and is hereby entitled to use the designation of

Chartered Marketer

for the period of July 2009 to June 2010

Paul Judge

Sir Paul Judge, President



Chris Lenton

Chris Lenton, Chairman

Patron HRH The Prince Philip Duke of Edinburgh KG KT



The Chartered Institute of Marketing

*This is to
Certify that*

Hamza Taqi

Has this day been elected a

Member MCIM

16 July 2009

Paul Judge

Sir Paul Judge, President



Chris Lenton

Chris Lenton, Chairman

Patron HRH The Prince Philip Duke of Edinburgh KG KT



This is to certify that

Hamza Taqi

has been elected and is hereby authorised to use
the style and title of

Fellow

Dated this 12th day of June 2008



President

Chairman

Director



CELEMI
Livon *lite*™

DIPLOMA

Hamza A. Taqi

Participant's name

has, for several simulation "years", in a management position endeavored to reach the right customers, to keep them and to use available resources as efficiently as possible, in hard competition with others. In connection with this, he/she was obliged to learn about:

- strategic planning, positioning and resource allocation,
- market analysis and research,
- forecasting and trend plotting,
- advertising and sales promotion,
- staffing,

- business control and finance,
- customer satisfaction,

and is thus proficient in coordinating market investments and resources that promote a precise, consistent identity for the company.

8/15/08
Date

[Signature]
Facilitator's signature

[Signature]
For Celemi

Copyright © 2002-2005 Celemiab Systems AB. All rights reserved. 101300-80-02


CELEMI
THE POWER OF LEARNING
www.celemi.com



This is to certify that

Hamza Taqi

was admitted as a

FELLOW

of the

INSTITUTE OF
BUSINESS
CONSULTING

29/11/2007

Director, Institute of Business Consulting



The Institute of Business Consulting is an organisation within the Chartered Management Institute



Certificate of Facilitation

This Is To Certify That

Dr. Hamza Abbas Taqi

Is a Certified Facilitator Of Crestcom International training programs:

Kuwait, 21-23 July, 2007

The Training Center, Human Investment Corporation (HIC), Kuwait

Hal Krause, Chairman
Crestcom International Ltd.
Denver, CO, USA

Trainer: Dr. Moosa Al- Mazeedi
Human Investment Corp.
Kuwait

Chartered CPD Programme

Evidence of Development

This is to certify that

Hamza Taqi

has satisfied The Chartered Institute of Marketing's
requirements by successfully completing
35 hours of continuing professional development for the
July 2007 – June 2008 CPD year.

Participation in the Chartered CPD Programme demonstrates your dedication to
ongoing development and commitment to staying
up-to-date and forms the pathway for ultimately achieving
Chartered Marketer status.

Chris Daly

Chris Daly
Director of Membership



Chartered CPD Programme

Patron HRH The Prince Philip
Duke of Edinburgh KG KT
VAT registration no. GB332250913



Patron: HRH The Prince of Wales,
Duke of Edinburgh, KG, KT

The Chartered Institute of Marketing

*This is to
Certify that*

Hamza Taqi

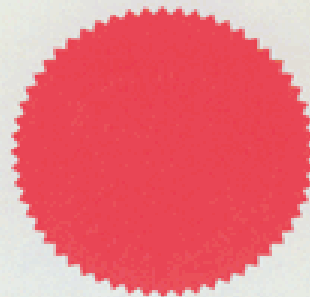
has this day
been elected an
Affiliate Member (Professional)
of the Institute

25 April 2007

Signed on behalf of the
International Board of Trustees

President

International
Chairman



Northrop University

upon recommendation of the Faculty has conferred on

Hamza Abbas Fahad A. Taqi

the degree of

Bachelor of Science in Electrical Engineering

together with all the rights and privileges thereunto pertaining

In witness whereof, the seal of the University and the signatures of its officers
are hereunto affixed in the city of Los Angeles, State of California, this
second day of April, in the year nineteen hundred and eighty-eight.


Billy J. Shull




Robert M. Lewis



مَعْلَمَاتُ الدَّرَسَاتِ الْمُصَنَّفَاتِ

February 4, 2007
IBS- CS-3-21-2007

TO WHOM IT MAY CONCERN

This is to certify that Mr Hamza A. Taqi has been a guest speaker on programs offered by the Professional Education Unit and has always made a great contribution to the programs.

Speaker Evaluation

Year	Program Name	Presentation	Contents
2006	SELLING FINANCIAL SERVICES	97.85%	95.49%
2005	CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT	93.11%	92.30%
2005	SELLING FINANCIAL SERVICES	97.04%	95.45%
2004	SELLING FINANCIAL SERVICES	99.54%	99.54%

Sincerely yours,

Mr. Desmond Nelson
Head - Customer Service Team

TS



معهد الدراسات المصرفية

January 15, 2007

IBS- CS - 2666 -2007

TO WHOM IT MAY CONCERN

This is to certify that Mr Hamza A. Taqi has been a guest speaker on Training programs, who has always made a great contribution to the Programs.

Speaker Evaluation

Year	Course Name	Presentation Contents	
2006	CUSTOMER SERVICE	98.44%	97.40%
2006	CUSTOMER SERVICE	98.41%	100.00%
2005	CCM 2005 - MARKETING	97.86%	97.86%
2005	MARKETING & NEGOTIATION SKILLS	91.27%	91.40%
2005	SELLING SKILLS 'CBK'	98.26%	97.23%
2005	CUSTOMER SERVICE 'CBK'	98.45%	97.21%
2004	CCM 2004 - MARKETING SKILLS WORKSHOP	93.99%	94.95%
2003	CCM 2003 - MARKETING SKILLS WORKSHOP	97.38%	96.91%
2003	Cross Selling	98.81%	98.97%

هاتف: 245 8460/5 فاكس: 240 7276
 ص.ب: 1080 ضاحية 13011 الكويت
 Website: www.ibs.org

1st July 2001

"SERVICE CERTIFICATE"

Gulf Bank certifies that :

Mr. **Hamza Abbas Fahad Taqi** holding **Kuwaiti** nationality, was employed by the Bank from **1/04/1996** to **15/03/1999**, and the job title which he occupied was:

" Manager, Product Development "

Throughout the period of the service, he has performed his duties to the satisfaction of the Bank, he was punctual and co-operative with his supervisors and colleagues.

For / GULF BANK

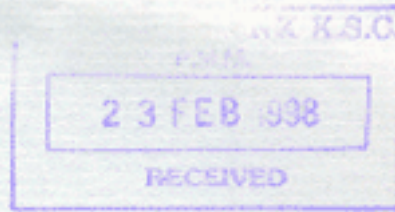


HUMAN RESOURCES



John R. Wright

February 23, 1998



To : Mr. Hamza Taqi

Hamza,

Just to say a big "Thank You" for your contribution at the Staff Conference at the Sheraton yesterday. I thought your presentation was first class and really well received by the audience.

I know it's not everybody's scene standing up in front of large numbers of people but you and the rest of the team handled it brilliantly. So brilliantly, in fact I can think of numerous other opportunities where we can put your talents to good use !

Thanks again for all your help and support.

Will done!

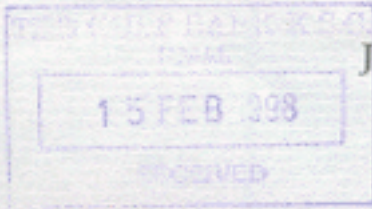
Best Regards,

A large, stylized handwritten signature in black ink, appearing to read "John".



FOCUSED ON THE FUTURE

نعمل برؤية مستقبلية



John R. Wright

February 12, 1998

To: Mr. Hamza Taqi

Hamza,

Congratulations to you and the Insurance Team !

I was truly delighted last night when we launched the new "Gulf Series" of Insurance Products that represented a very major step forward in the development of our product range and in the repositioning of our Bank as a provider of "Banking and Financial Services".

Please express my appreciation to every one who contributed to this project , it is great to see some "rubber on the road !".

Best Wishes,

John
John R. Wright

cc : M/S. Entisar AbdulRahim Mohammad Shafi
Leena Mahmoud Tareq Taleb
Buthayna Fairouz Ziad Al-Duaij
Maisoon Saadch Anderzej



FOCUSED ON THE FUTURE

نعمل برؤية مستقبلية



Business

السياسة

الخميس ٢٩ شوال ١٤٢١ هـ الموافق: يناير كانون الثاني 2008م (العدد 32) السنة 32 العدد 11374

المدير التنفيذي في شركة تصنيف وتحصيل الاموال

تقي لـ «السياسة»: 35 الف مدين لاكثر من 25 شركة

■ ملتزمون تقديم الحلول الشاملة والكاملة لادارة مخاطر الائتمان

وجميع الاسهم نقدية ومصفوة بالكامل.

شراء الديون

وتلح الس ان اهم الفرص الشركة هو تمصيل وشراء الديون التجارية وغيرها بالسيولة من العملاء ولتصاحب الغير وتطوير واستقدام وتقديم وسائل تمصيل وشراء ديون العملاء والغير وكذلك تجميع وتطوير وتحديث المعلومات والبيانات السلبية اللازمة لتصنيف الائحة والجدارة الائتمانية للغير واستغلال الخواص السلبية المتوفرة لدى الشركة عن طريق استثمارها في مصافح عالية تدر من جانب جهات متخصصة.

واوضح انه في حالات منح الائتمان والبيع الاجل تدراد مشقة الديون للتأخر والمعترة وبالتالي تزداد ايضا الحاجة الى خدمات وكيفية كقسيم الجدارة الائتمانية وخدمات تمصيل الديون ومعالجة الديون المعترة ومن هنا كانت الحاجة الى شركة تصنيف وتمصيل الاموال.

وقال ان هناك خريفاً من الملتصمين يقوم بالتحاليل بجمع الاستثمارين للعلمين لدى كل عميل او مؤسسة للتوقوف على ثمانية خدمات الشركة وتعدد الاقتراحات واليات لتحسين سير العمل.

وقال ان الشركة تعمل حسب الشمة وطوائن الدولة وسكل لغة ضمن مبادئ الشريعة الاسلامية وعمل ايضا على تحقيق النمو المستمر من خلال الابتكار وتقديم خدمات مفضلة حسب احتياجات العميل وحل مشكلة الدينين بأسلوب مبتكر ابتدئها على كل من الدائن والمدين كما ان السرية والثروة مهارات ومبادئ لاتتلاف الشركة.

كتب - محمد كمال

■ انه المدير التنفيذي في شركة تصنيف وتمصيل الاموال، فمرة تقي ان الشركة استطاعت في فترة وجيزة لا تتجاوز السنة اشهر من تمصيل ما قيمته 800 الف دينار من 23 الف عميل. منها ما ان الشركة تتعامل مع 25 شركة ومؤسسة وبشكل عدد عملائها الدينين 35 الف عميل وبعلة مديونتهم ستة ملايين دينار.

واضاف تقي في لقاء صحفي مع «السياسة» ان الشركة استطاعت تمصيل مصافح نقدية من الصين واميركا وبريطانيا والبحرين والسعودية ومصر والامارات من اشخاص وشركات، مشيراً الى ان سياسة الشركة الخارجية تحولها تمصيل مصافح مستعجلة لشركات افراد كويتيين من الخارج.

وقال ان الشركة تهدف بالدرجة الاولى الى الساهمة في خلق استقرار مالي يساهم للشركات والمؤسسات على تمصيل اموالها من السوق مما يتيح لتلك الشركات والمؤسسات ممارسة دورها الاقتصادي بفاعلية اكبر والتركيز على ديمة عملائها.

وقال ان الشركة تهدف ايضاً الى تقديم خدمات متخصصة في سناعة ادارة الخطر الائتمانية وتمصيل الديون والى حماية النظام المصرفي والتجاري عن طريق كمال دورة البيع الاجل.

وتوضح ان اسلوب عمل الشركة يعتمد بشكل اساسي على استخدام البيانات الشخصية وثيرة الشركة في مجال متابعة وتمصيل الديون بطريقة تخدم الدائن والمدين بشكل ايجابي، كما تعمل الشركة ايضاً تجاه ماضي الائتمان

■ نشتري ديون العملاء وقد حصلنا 800 الف دينار في 6 شهور

■ دمرة تقي

تحصيل الميود الخارجية

وتطرق تقي الى خدمات معالجة الديون وادارة المخاطر حيث قال انها تعتبر عملية معترة ومن لاعاء للقيمة التي تعاني منها البنوك والمؤسسات المالية وقد قام الكثير من البنوك والشركات في الآونة الأخيرة باتخاذ اقسام خاصة لادارة المخاطر بتركز عملها على معالجة الديون المعترة لا انه تلح بان كلفة تلك الافسام عالية اذا ما قورنت بالربود الضئيل والاخفاق في تحقيق النتائج.

ودخل الفرانس وأنشطة الشركة قال تقي انها شركة مساهمة كويتية مغلقة تأسست بموجب عقد التأسيس التوقي ادى وزارة العدل الكويتية في 15 ديسمبر 98 لتأسيس اعمالها طبقاً لادكام قانون الشركات التجارية رقم 25 لسنة 1960 والقوانين المعدلة له وطبقاً للنظام الاساسي للشركة وراس مالها ثلاثة ملايين دينار مورعة على 30 مليون سهم قيمة كل سهم مئة فلس

في ايام التصفيات الاسبوعية المؤهلة لبطولات اعم اسبانيا وتشيز الصائير الى الهيئة العامة لم تقرر بعد اين يقوم الفريق الضيف الذي سبق ان تبرم وفاسه الازرق هناك في شغافورة. رغم ان مدرب الفريق الذي كان مديرا السابق طلب إقامة في كراون بلازا، ويقال ان الطلب يعود المال. والله اعلم

استدعى الفرنسي فيليب تروسييه مدرب المنتخب القطري ثلاثة لاعبين جدد لصفوف العنابي استعدادا للقائه منتخبنا يوم السبت المقبل، ولقائهم هم سعد الشمري، مشعل عبدالله، مصطفى عدي، وبذلك أصبحت قائمة العنابي تضم 25 لاعبا

الطبيعي، ونسب اللاعبين الموقوفين لزملائهما في التصفيات معشرين ان اللاعبين الوجوديين في صفوف الازرق حاليا هم أهل للمسؤولية وقادرون على تحقيق نتائج ايجابية في التصفيات من جهة، اذ خلف السلامة انه سيعود الى الالعاب بعد شهرين وأنه يخضع الآن للعلاج الطبيعي، كما يقوم ببعض التدريبات الخفيفة

وان يعود النطاق جميع تمرينات. ويبدو ان التنسيق غاب بين المسؤولين في الاتحاد رغم معرفة الجميع ان المنتخب سيخرب في الساعة الخامسة والتصف من مساء امس والتسؤل الذي يطرح نفسه هو من حدد موعد إقامة المباراة ومن سمح للفريقين بأن يلعبا بنفس توقيت إقامة التدريب ولذا لم يتم نقل اللقاء الى أي ملعب في أي ناد ام ان ملعب الاتحاد هو الملعب الوحيد المتاح في البلد ليستضيف هذا اللقاء

المطوع جم اللقاء

ل مهاجم بدر المطوع على الفضل لاعب في المبارات من شركة المستشفى بعد 180 صوتا من 1770 مع الأصوات المبالغ 1770 عبدالله وبران في المركز برصيد 373 صوتا رغم انه في الشوط الثاني فقط وحل الهويدي ويشار عبدالله في الثالث

نت شركة المستشفى قد مسابقة على الجماهير المباراة للتصويت على لعب

الريان للق نشاطه

نادي الريان القطري في يوم السبت المقبل لدعم في لقاءه مع الازرق كما في الريان خاضت لتفعل هيو الى اسناد ثاني من بنادي الاتحاد القطري في

تروسييه استدعى ثلاثة لاعبين

استدعى الفرنسي فيليب تروسييه مدرب المنتخب القطري ثلاثة لاعبين جدد لصفوف العنابي استعدادا للقائه منتخبنا يوم السبت المقبل، ولقائهم هم سعد الشمري، مشعل عبدالله، مصطفى عدي، وبذلك أصبحت قائمة العنابي تضم 25 لاعبا

من جهة اخرى يعقد تروسييه صباح اليوم بمبنى اندرغونتينفخال اجتماعا وديا مع ممثلي وسائل الاعلام القطرية لمناقشة مباراة الازرق مع العنابي

بطولة خالد العوضي للكراتيه تنطلق اليوم

أعلن اتحاد الكراتيه عن برنامج الزماني للبطولات المتبقية من الموسم الماضي بعد فترة توقف النشاط نظرا للظروف التي سوت بها البلاد، حيث تنطلق اليوم (الأربعاء) بطولة المرحوم خالد العوضي الثالثة للأشبال تحت سن 11، 12، 13 سنة في الكاتا الفردي والفتال الجماعي والفردي بمشاركة 77 لاعبا يمثلون 11 ناديا وتستمر حتى يوم السبت المقبل وتعليقها بطولة الشهداء والأسرى الثالثة للناشئين التي ستقام خلال الفترة من 21 إلى 24 سبتمبر الجاري وتليها بطولة سمو ولي العهد الشاملة للكراتيه في جميع الأوزان من 25 سبتمبر الحالي إلى 7 أكتوبر المقبل

الجدير بالذكر أن فرقة بطولة المرحوم خالد العوضي وعملية وزن اللاعبين اجريت مساء امس الأول

ديد للنفجان امة للسباحة

لذامة حاليا على جميع امراض الشهيد فهد الاحمد النفجان في سباق 50 مترا لفرقة لفرقة الأشبال. أيضا حصول السباح محمد الناصر على ميداليتين في نتائج اليوم الثالث

- كوبت) برزمن 0.05 ق
- نسبة) 0.12 ق
- ن (الكوبت) وسجل رقماً جديداً فوزه 11 29 س
- ويت) 0.17 ق
- نسبة) 0.27 ق
- يت) 0.24 ق
- محررين) 0.19 ق
- 0.18 ق
- 0.97 ق

اتحاد السلة ينظم دورة دولية للشباب

يعتزم اتحاد السلة تنظيم دورة صداقة دولية للشباب خلال الفترة من 2 إلى 6 أكتوبر المقبل، وذلك كتشجيع على المشاركة ضمن استعدادات منتخب الشباب للمشاركة في بطولة الخليج التاسعة لكرة السلة التي ستقام في مسقط عاصمة دولة الامارات خلال الفترة من 18 إلى 22 أكتوبر ومن الجدور بالذكر ان منتخب الشباب قد اقام معسكراً تدريبياً خارجياً في بومسلافيا لمدة 25 يوماً ومن جهته افاد خليل ابراهيم نائب رئيس الاتحاد بأنه لتسفي موافقة من الاتحادين الايراني والاردني على المشاركة في البطولة، وينتظر الاتحاد رد نظيره الهندي

رئيس مجلس إدارة دعم السياحة يند

كونا - قائد رئيس مجلس إدارة شركة التخصص، العقارية فرع التخصصي من الحكومة الكويتية بشؤون دعم القطاع السياحي داخل دولة الكويت بصورة أكبر باعتبار ذلك إحدى الخطوات الجادة والتهمة نحو تشييد القطاع السياحي.

وقال التخصصي في تصريح لـ القبلة، إن دعم القطاع السياحي داخل البلاد، سيقرب عليه إقامة مشروعات سياحية وتجارية في المنطقة في خطوة توافقت عليها اللجنة السياحية وما تشهده من تحالف ومشاركتات.

في إصدار جند المعهد العربي للسياحة يتناول مآزق ال

أعلن المعهد العربي للتخطيط أنه أصدر عددا جديدا من سلسلة الاجتماعات الخبراء تحت عنوان «مآزق التنمية بين السياسات الاقتصادية والعوامل الخارجية، من إعداد الدكتور محمد فوزي عضو الهيئة العلمية في المعهد.

وتناول الدكتور فوزي في هذا العدد التطورات النظرية لحدود النمو والتنمية الداخلية والسياسات الاقتصادية والإصلاح الاقتصادي ونظرة تاريخية لحرية التجارة والحماية والتنمية، كما عرض خلفية تاريخية لفعولة الاقتصادية والتنمية والتحديات التنموية للعودة في حقبات تاريخية مختلفة، ووضع أجابيات عن تساؤلات حول مسؤولية العودة عن نهج التنمية وعن مساهمة المساعدات الخارجية في النمو، ونائب مصادر الصدمات الخارجية والضغوط الطبيعية وكذلك العيوب الاقتصادية على التنمية الاقتصادية، ووضع الخاتمة لبعض الملاحظات السياسية لهذا الاستعراض وهذه التساؤلات.

وقد أكد الكاتب أنه لم يبحث إن اتباع سياسات اقتصادية سليمة يشترط عليه بالضرورة تصديق مسعدلات نمو مرتفعة لتخفيف بالاستفادة من خلال برامج إصلاح التنموي القائمة على تحرير الأسواق خصوصا عن طريق الصدمة. وقد أورد الكاتب في هذا الإصدار نتائج بعض الدراسات التي تشير إلى عكس ذلك، وقد أوضح الكاتب أن التسيير في ظل عدم اليقين أو الإيجابية المسألة في

سؤولا في ٢٠ منشأة «اختراق أسواق التصدير»

وبين تقي كذلك أهمية تبني استراتيجيات شاملة للتصدير مع الأخذ بالاعتبار فوائد وقبول التجارة الإلكترونية وبعض المبادرات العربية بهذا الخصوص. ويرى أهمية التصدير كضرورة لخلق فرص وتلبية وزيادة حجم العمالة المهاجرة التي جانب خلق مصادر أخرى وتقليل الاعتماد على مستورد واحد، فضلا عن الاستفادة من التكنولوجيا والإستثمار في مصادر وأعد.

وشدد تقي على ضرورة اتقان إدارة التصدير والتسويق العالمي والإهتمام بالنواحي الترويجية والإجرائية. وقال إن الأسواق العربية المتصلة هي الدرع الواقعي من الصروب التجارية المستقبلية.

وشسشارك في الدورة ٢٩ مسؤولا عن ٢٠ منشأة صناعية. الجدير بذكره أن الدورة نظمت من قبل هيئة الصناعة بالتعاون مع شركة الفحول المتكاملة للاستشارات الصناعية.



● تقي حسن

كتب حسن هلاك:

نظمت الهيئة العامة للصناعة التيلة التأسيسية دورة تدريبية بعنوان «اختراق أسواق التصدير الخارجية»، والتي مدير عام الهيئة الدكتور علي الحظف كلمة بهذه المناسبة قال فيها أن الهدف من الدورة هو تحسين القدرات التسويقية للمنتج الصناعي الوطني والشعرك على استراتيجيات التسويق العالمي المطلوب لاختراق أسواق التصدير الخارجية لتنمية الصادرات الصناعية الكويتية.

وأكد حرص هيئة الصناعة على أن تكون مساهور الدورة متوافقة مع متطلبات التصدير ولارتقاء بالمنتجات الوطنية وخصوصا للأسواق العالمية. مشيرا إلى الجهود التي تبذلها الهيئة لدعم الصناعة الوطنية وتصحيح أي سلبيات تواجه هذا القطاع.

ووعد الحظف بتنظيم دورات أخرى لدعم الصناعة الوطنية.

تقي والقي حاضرة تقي كلمة تناولت أهداف الدورة المنضمة التعرف على الطرق المستخدمة في دخول الأسواق وكيفية التفاوض بينها بمهارات تحليلية ودراسة وتقييم فرص النجاح والمخاطرة في الأسواق الخارجية، ونظري إلى أهمية التصدير ومفهوم العوثة.



● تقي تحدث في افتتاح الدورة (تصوير محمد خلوصي)

«المستقبل» تتوسع بتسويق منتجات الموبايل إلى ماليزيا وأندونيسيا

كثفت فادية الزعبي:

بعد ان نجحت شركة المستقبل للاتصالات في تسويق منتجات الموبايل في كل من أوروبا وشمال أفريقيا والشرق الاوسط البالغ عدد مستخدمي الموبايل فيها حوالي 10 مليون مستخدم، انطلقت الشركة باتجاه دول شرق اسيا للتفاوض مع الشركات المعنية في هاتين الدولتين بهدف تقديم منتجات الموبايل معقدها اسلامية ومرتفع بذلك عدد من مستخدمي الاتصالات التي نحو 100 مليون مستخدم للموبايل.

اما على الصعيد المحلي فقد بدأت «المستقبل» بطرح خدمة بيع بطاقات الدفع للمسبق الكترونياً من خلال جهاز موزع على محطات التجزئة يقدم للعميل رقماً فقط يستخدمه لاعادة شحن خط الايزي

او الاكسبرس او يستخدمه للاتصالات والاتصالات الدولية.

وقال نائب مدير عام تطوير الاعمال بشركة المستقبل للاتصالات المهندس حمزة نقسي لـ «الوطن» ان الفاسوات الجزائرية مع الشركات المعنية في اندونيسيا

وماليزيا تستهدف تسويق «المستقبل» للعديد من المنتجات التي تملك حقوق بيعها. حيث تمتلك الشركة الكثير من من حقوق بيع منتجات الموبايل الصادرة عن «بروتات» و«صوت القامرد» و«عالم الفن» و«رقصيهان داوود حسين» ومنتجات جالف ميديا، وشركة رنيم، و«ربيا سنحصل على حقوق بيع منتجات وورث برنرز» و«ولت ميوزي».

وتشمل هذه المنتجات صوراً و«غان» و«بطاقات للمناسبات وغيرها من الخدمات التي يحتاجها مستخدمو الموبايل.

ونكسر المهندس حمزة ان «المستقبل» تعمل حالياً على تقديم منتجات اخبارية وتربوية وتسابي، وقد تسعّن بوكالة الانباء الكويتية لتقديم الاخبار السياسية والاقتصادية باستخدام الهاتف

المهندس حمزة نقسي ان «المستقبل» عرضت اسس على شركة الاتصالات المتكاملة (MTC) موضوع دعم منتجاتها الجديد والمتمثل بجهاز الكتروني صغير تم توزيعه على محلات التجزئة ويقوم بتقديم صرف البطاقات المسبقة الدفع الكترونياً (ايزي، اكسبرس، كواليتي نت، و«بطاقات الاتصالات الدولية») وميزة هذه الخدمة انها تقدم رقماً للبطاقة بدلاً من تقديم البطاقة البلاستيكية المعروفة التي تحتاج لمسح البطاقة المسبقة لرقم الحساب.

واوضح المهندس حمزة ان الجهاز الذي طرحه «المستقبل» يوزع على الشركات تصميماً وطباعة البطاقات. حيث تقوم محلات التجزئة بوضع مبلغ لدى شركة «المستقبل» مكونة رصيد تستخدمه في بيع قنات

وانواع البطاقات المسبقة الدفع. اما كيفية الحصول على تلك البطاقات الكترونياً فتتمثل في ابدال البائع (محلات التجزئة) لرقم معين في الجهاز الالكتروني الصغير. وتطلب البطاقة التي سيشتريها العميل قسمة السعر. فيخرج الجهاز ورقة

صغيرة عليها رقم حسابات البطاقة الكترونية. ويتم خصم سعر هذه البطاقة من رصيد بائع التجزئة.

وقال نقسي ان الدعم الذي طلبته «المستقبل» من الاتصالات المتكاملة يتمحور في رفع نسبة عمولة بائع التجزئة في عملية بيع البطاقات الكترونياً، وتخفيض نسبة العمولة على بيع بطاقات الدفع للمسبق العادية.

وتلك لتشجيع استخدام الجهاز الجديد، وتقليص عدد البطاقات البلاستيكية في البلد.

وحول تقييمه لسوق استخدام الجهاز الجديد قال نقسي انه باع حوالي 600 الف عملية بيع خلال عام واحد. واضاف ان الشركة تدرس فكرة تطوير هذه الخدمة بحيث يستطيع اي شخص شراء بطاقات اعادة التعبئة او الانترنت

ريكستون.. ي



السعر ابتداء من

6599 د.ك

- ريموت كونترول
- فتحة بالمسكف، ديكور خشب
- تكديف أمامي وخلفي
- مشغل أقراص CD
- ثلاث صفوف المقاعد (اختياري)

DazDiz caters to various segments of MTC customers

FCC launches new MMS subscription services

By Yaqin S. Saifed
and Tarek Dakh

KUWAIT CITY, April 12: Kuwait Communications Company (FCC) announced the launch of its new MMS subscription services DazDiz Wednesday at a press conference held at its office in

Paradise. **Mustafa A. Saif, Assistant General Manager, Business Development Group,** announced DazDiz at a list of services under one umbrella, catering to various segments of MTC customers. These categories include Free MMS subscription, which is previously free, but can

avail the services by sending text-codes to 96225. To access Islamic content from '96225' should be sent to the number. Islamic content will offer subscribers a weekly download of Islamic literature sound files. The categories from the subscription, DazDiz has a wide range of Hindi music content, which can be accessed by sending

the letter 'H'. 'Letter 'E' will open the door to the world of English music and top-of-the-pop chartbusters for music lovers. 'Party' is another service segment catering to those with a history love of song. The code 9999 for party is 'A', with the letter 'Q' will lead to a treasury of Arabic classical songs.

Two monthly packages for people interested in music have also been launched at DazDiz. Georgian and clips of the famous Georgian groups can be viewed by receiving the code 'G'. The country's national heritage songs, along with offering rich-ethnic line will also provide some kind of

musical pleasure. **Abdullah Al-Hamad, the two Kuwaiti local music executives,** are also part of the same service. **Mustafa Saif, Saif and Mustafa** are also part of the same service. **Mustafa Saif, Saif and Mustafa** are also part of the same service. **Mustafa Saif, Saif and Mustafa** are also part of the same service.

Diplomatic missions debate economic, investment issues

Amir praised for sponsoring conference

KUWAIT, April 12: (KUNA) Deputy Prime Minister and Foreign Minister Sheikh Dr Mohammed Al-Sabah expressed gratitude on Tuesday to His Highness the Amir for sponsoring the conference of diplomatic missions.

In a statement addressed to the first session of the conference, the minister expressed deep gratitude to the HH the Crown Prince, SHH the Prime Minister and the acting speaker of the National Assembly.

"We have witnessed His Highness the Amir's patronage of the official website of the foreign ministry as a qualitative achievement,

to visit, adding that the ambitious economic and investment issues that dominated the first two sessions of the conference "have in line with the desire of His Highness the Amir to follow the strategy of diversifying the sources of income and strengthening Kuwait's role as leading financial hub." Sheikh Mohammed hailed economic initiatives and programs forwarded by Kuwaiti diplomatic missions with the aim of promoting the work of the foreign ministry, and indicated that he was already looking forward to the next meeting, due in 2008. **Abdul Ruzik Al-Kandari,** the Kuwaiti ambassador to the UAE, made a statement on behalf of the mission, saying that the statement of SHH the Amir constituted a guarantee for the success of the mission.

Economic

The final session of the 5th conference of heads of Kuwaiti diplomatic missions that concluded on Tuesday allowed ministers of various foreign missions to exchange views on



Fig. 8 above: Stage photo from the inauguration of the 5th conference of diplomatic missions. Photos by Hamza Khatib

المستقبل للاتصالات تمنح عملاءها المتميزين نقاطاً مجانية تستبدل بخدمات ومنتجات نوكيا

العملاء
ويوجد نظام الـ
Caring وسجله الترويج في حد
المستقبل للاتصالات الكرونية
مواقع اند تخصيصاً لذلك وبناء
من هذا النظام التدريبي المتكامل
منها: الصيانة، التجهيزات، والوظائف
الادارية، فهو يعد التوظيف
سحب الشكلا بالمدن العواصم
الهواتف الجديدة ومطابقتها
يساعد هذا النظام التدريبي الرق
على ان يقدموا شرحاً واضحاً للتم
نوكيا للشبكة
والصيانة و العوضي ان
الهواتف الجديدة التي
الوظائف عليها حتى الآن،
٦١١١ و ٦٢٦٠ و ٦٧٧٠ قبل
عن نظام تحديثات سماعة الت
الشمسي بـ Call Kit والذي بدأ
بإطلاق الحملة مطبقاً نظراً لأن
الذي يوفره اسواق السيارات
بحسب ان رفع سماعة الهاتف
الشه الشهيد بالهاتف.

شراء الهواتف والإكسسوارات
والتحديثات الإضافية وفتح قنوات
شركة الاتصالات المنتقلة (الم تي
سي) وغيرها من خدمات الصيانة
وشراء قطع الغيار فضلاً عن شراء
البرامج أو التمتع بالخدمات
المعروضة على موقع نادي
المستقبل-club.com

من جانب آخر افتتحت شركة
المستقبل ان تم اختيارها كالمفضل
موزع لمنتجات نوكيا بقديم نظام
التعلم الإلكتروني لوظيفة الشمسي
e-learning في منطقة الشرق
الارسط وشمال أفريقيا

وقال نائب مدير عام الشركة
لتعليمات د. ناصر العوضي ان
حصول المستقبل للاتصالات على
هذا التخصيص يأتي من نوكيا
كإحدى وهي مؤسسة رئيسية
في نوكيا تقدم أحدث المعلومات
عن أجهزة نوكيا الجديدة

والتحسينات
والتعمود، ويوزع
نوكيا كإحدى
المستقبل وغيرها
من موزعي نوكيا
بالمنطقة بدورات
مكثفة يقدمها
مدرسين وفنيين
مختصين
الإصلاح والوظائف
على وظائف
الأجهزة وكيفية
التعامل معها
لشرحها بشكل
ملائم الس



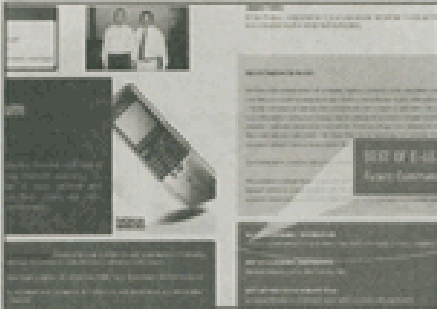
مروة في
والشبكة

ومن الخدمات التي يمكن على
إثراء حصول عملاء المستقبل على
نقاط المستقبل قال بنود إن " كل
خدمات التي يطلع مقابلها مبلغ مادي
تؤدي إلى الحصول على نقاط
مشيراً إلى ان هذه الخدمات تشمل

من خلاله العملاء استقبال نقاطهم
الخدمة بمنتجات أو خدمات في أي
من فروع المستقبل للاتصالات.
وشرط مثلها على قائمة البرنامج
العملاء بتساقول المفتح قنوات
الهاتف النقل في أي مكان آخر غير
المستقبل في حين ان تسديد فواتير
الاتصالات لدى المستقبل يمكن من
جمع النقاط ومن ثم استخدامها
بالتجهيزات والخدمات الكثيرة مثل
تجهيزات هاتف السيارة والتصليح أو
تجهيز النقل وكذلك وضع برامج
خاصة بالنقل والاستفادة من
معلومات النقل التي تصفي بجهة
للتأكد والحفاظ ان المستقبل
الاتصالات تسعي جاهدة للتواصل
مع عملائها وتلتزم باقتراحاتهم.
بمستطوع الآن أي عميل إرسال
الترجمة أو أي رسالة يود توجيهها
إلى مسؤولين عن طريق إرسال
رسالة قصيرة في الرقم ٤٤٤٤
سوف يتم الاتصال به من قبلنا

أطلقت شركة المستقبل
الاتصالات (نوكيا) عن إحصائها
٢٠ نقطة إضافية مجانية لعملائها
مميزين من برنامج ولاية العملاء
ممي "نقاط المستقبل" والذي يقوم
بفكرة إحصاء جزء من كل دينار
في العميل على مشترياته التوجه
المستقبل. وبمستطوع العملاء
تحويل هذه النقاط بمنتجات أو
خدمات نوكيا في أي من فروع
نقل للاتصالات المنتشرة لخدمة
لائق.

وقال نائب المدير العام لتطوير
مدى في شركة المستقبل
اتصالات الهندس محمزة التي إن
نقل بدأت بإرسال كتب تطوير
لخدمة موزعة من قبل المدير العام
لق بوا نسبة نقاط المستقبل
لإضافة وعندما ٢٠٠٠ نقطة مع
هل نقاط المستقبل لعملائها
حسينين. وأضاف: نفي ان هذا
سرع مسجون على إرسال
فوزع نظام على أكثر ٢٠٠ صيل
بدا من قائمة العملاء التهمين.
وهن هدف هذا البرنامج قال على
تعبير من المستقبل للاتصالات
مدى تقديرها لولا هذه الشريحة
جزء من العملاء وهو يأتي رغبة
في تعزيز هذا الولاء. وزاد انه
كان العملاء التمتع بهذه الخدمة
فروع نوكيا المنطقة التوزيع
أماكن الكثافة العالية مثل منطقة
بجانب الشمالية وجنوبي
جهداء ومختلفة الفار وغيرها من
أج.
وأكد نفي ان برنامج نقاط
نقل هو الأول من نوعه بطواع
اتصالات في المنطقة التي يستطوع



شعار برنامج ولاية العملاء

شركة طاقة عمانية تشتري نظيرتها المصرية

مسقط - وروترز، قالت شركة الخليج لشحن
اليوني بروبيجين العمانية انها اكملت عملية تملك حصة
الغلبية في شركة تودام المصرية لإنتاج وفاق البوا
بروبيجين
وقال مسؤول رفيع في الخليج لشحن البوا
بروبيجين القيلة قبل الماضية ان شركته دفعت ٢٠٠ مليون
دولار لتملك حصة تبلغ ٨٠٪ في الشركة المصرية.
وتهدف عملية التملك التي تعويض انخفاض الطاق
الانتاجية الناتج عن حريق شب في مصنع الشركة
العمانية في صحار.
وتصدر الشركة العمانية انتاجها الى اكثر من
دولة من بينها الشرق الاوسط وجنوب اسيا وأفريقيا.

شركات الطيران بالإمارات ترفع رسوم الوقود على التذاكر ٢٠٪

دبي - كونا، قررت شركات الطيران العاملة في
الإمارات زيادة رسوم غلاء الوقود المقروضة
على تذاكر السفر بمعدل يتراوح بين ٢٠ و ٢٢ ٪
باراً من منتصف الشهر الجاري.
وقالت صحيفة (الخليج) أمس ان هذا القرار جاء
بجهة الأرقام الحاد في أسعار النفط العالمية التي
طت حاجز الـ ٢٠ دولاراً البرميل.
ولكزت الصحيفة ان هذه الزيادة سيضيفها
تسع لجنة الـ (بار) التي تضم ممثلي شركات
سفر في دبي والقرار عقدته في الـ ٢٨ من الشهر
باري حيث أعلنت شركة طيران الإمارات عن عزمها
ع رسوم غلاء الوقود التذاكر السفر اعتباراً من الـ

١٤ من سبتمبر بمعدل ٢٢,٢ ٪.
وأضافت ان هذه الزيادة هي الثالثة في رسوم
غلاء الوقود التي تفرضها شركات الطيران العاملة
في الامارات خلال ١٥ شهراً.
وفي بيان لشركة (طيران الإمارات) قالت ان
رسوم غلاء الوقود الجديدة ستفرض على تذاكر
السفر لجميع محطاتها بواقع ١٦٠ درهماً للشكيرة ذات
ثلاث الاتجاه الواحد و ٢٢٠ درهماً للشكيرة ذات
الاتجاهين. وأوضحت ان إجمالي رسوم غلاء الوقود
لتذاكر السفر ورسوم الخدمات والضرائب الأخرى
ستتوقع في شركات الطيران العاملة في الدولة
لتراوح بين ١٥٠ و ٢٠٠ درهم للشكيرة.

المستقبل للاتصالات تقدم نقاطاً تستبدل بخدمات أو منتجات نوكيا



حمزة تقي

وأضاف أنه بإمكان العميل جمع النقاط ومن ثم استبدالها بالمنتجات والخدمات الكثرية مثل معدات هاتف السيارة وتصلح أو تجديد النقال وكذلك وضع برامج خاصة بالنقل والاستفادة من محتويات النقال مؤكداً أن الشركة تسعى جاهدة للتواصل مع عملائها وتستمع لأفكارهم من جهة فال مسؤول برنامج نقاط المستقبل في قطاع تطوير الأعمال بالشركة بنور حاكوب، أن هذا البرنامج يمنح العملاء المتميزين ويظهر تقدير الشركة لهم.

وعن الخدمات التي بإمكان العميل الحصول على نقاط المستقبل من خلالها ذكر بنور أن كل خدماتنا التي يدفع مقابلها يبلغ مادي تؤدي إلى الحصول على نقاط.

أعلن نائب المدير العام لتطوير الأعمال في شركة المستقبل للاتصالات (نوكيا) المهندس حمزة تقي عن تقديم الشركة لـ 2000 نقطة إضافية مجانية لعملائها عبر برنامج نقاط المستقبل، والذي يقوم على فكرة إعادة جزء من كل دينار ينقسه العميل على مشترياته المتنوعة من المستقبل. وقال تقي في بيان صحفي أن العملاء يستطيعون من خلال هذه الخدمة استبدال هذه النقاط بمنتجات أو خدمات نوكيا في أي من فروع المستقبل للاتصالات المنتشرة في البلاد.

وأوضح المهندس تقي أن هذا المشروع سيكون على مراحل وستوزع نقاطه على أكثر من 250 عميلاً تقريباً من قائمة العملاء المتميزين.

ويج أن بإمكان العملاء التمتع بهذه الخدمة عبر فروع نوكيا المختلفة المتواجدة في أماكن الكفالة العالية مثل مناطق الفحيحيل والسالمية وحولي والجفراء ومنفذ المطار وغيرها من الفروع.

وأكد تقي أن برنامج نقاط المستقبل هو الأول من نوعه بقطاع الاتصالات في المنطقة الذي يستطيع من خلاله العملاء استبدال نقاطهم المحصلة بمنتجات أو خدمات في أي من فروع المستقبل للاتصالات.

«المستقبل للاتصالات» توفر مستشفى المواساة خدمة التواصل مع مرضاه عبر الرسائل القصيرة



حمزة تقي

توفر على المستشفيات تكاليف المراسلات والاتصالات بالعملاء مشتملا على ان بنك الكويت الوطني يستخدم هذه الخدمة والذي يدعو من خلاله عملاءه في اعلاناته الى ارسال رسالة قصيرة الى هاتف يحدده البنك ليخبر عن رايه في خدمة معينة كما استفاد من هذه الخدمة بيت التمويل الكويتي الذي يسعد مرضاه نصية قصيرة الى عملائه تخبرهم بماي تغييرات تحدث في حساباتهم مثل قيمة السجونات او الابداعات او التسحوبات وغيرها من معاملات بنكية. كما ترسل هذه الخدمة رسالة قصيرة للتحليل لور ابداع رايه الشهري في حسابيه

ولمعت شركة المستقبل للاتصالات (نوكيا) عقدا مع مستشفى المواساة تقوم بموجبه المستقبل بتوفير خدمة التواصل مع العملاء عبر خدمة الرسائل النصية القصيرة والمسماة (Reach)

وقال نائب مدير عام شركة المستقبل للاتصالات لتطوير الاعمال المهندس حمزة تقي ان الشركة ستقدم لمستشفى المواساة خدمة تطوير وصيانة برنامج خاص اعد خصيصا ليرسل الرسائل النصية القصيرة SMS الى عملائه، وذلك حسب قاعدة بيانات ارقام الهواتف المتنقلة المقدمة منه.

واضاف سيلوم مستشفى المواساة بتزويد المستقبل للاتصالات بالمعلومات المطلوبة لتطوير البنية البرنامج وتحسين الخدمة، وفي المقابل ذلك تلزم المستقبل للاتصالات بالحفاظ على سرية معلومات المرضى والمراجعين وحسن استخدامها مشيرا الى ان هذه الخدمة ستقدم في نطاق حدود دولة الكويت

ويمن تقي ان خدمة الرسائل النصية القصيرة SMS المقدمة من المستقبل للاتصالات قد حققت نجاحا ملحوظا، حيث يستخدمها عدد من العيادات المهمة في دولة الكويت للتواصل مع مراجعيها ومرضاهم. وقال ان هذه الخدمة

لجنة الثقافة والفنون

بمناسبة اقتراب شهر رمضان المبارك تقي: المستقبل للاتصالات تطرح MobiQuraan القارئ



أبات تقي



حمزة تقي

طرحت شركة المستقبل للاتصالات (نوعياً) برنامج «مؤي قرآن» وهو نسخة إلكترونية من القرآن الكريم يمكن قراءتها واستماعها بعد تحميلها على أجهزة الهاتف، ويتكون على تصميم القرآن الكريم مع ترجمة للإنجليزية. وقال نائب المدير العام لشركة المستقبل للاتصالات لتطوير الأعمال المهندس حمزة تقي إن برنامج MobiQuraan الجديدة سيتكون بالرسم العثماني المعروف وهو بصوت أسماء المصنوع للمكي الشيخ الحافظ.

وقال إن البرنامج الإلكتروني بمناسبة قرب حلول شهر رمضان المبارك وهو «القرآن الكريم» في نسخة المستقبل للاتصالات بالصوت والصورة معاً، ويمنح له إمكانية الحصول لتحميل القرآن كله أو أجزاء منه لتسهيل الحمل على الهاتف المتنقل وذلك مقابل سعر رمزي.

وتوقع تقي -التيلاً لتوفيراً من العملاء على هذه الخدمة خصوصاً مع قرب حلول شهر رمضان الذي يحرص فيه المسلمون على قراءة

وقال إن برنامج «مؤي قرآن» سيتكون ومختلفة رسماً وله رقم خاص به.

وقال صعيدي مستشار طرحت المستقبل للاتصالات عرضاً جديداً بسعر منخفض لبرنامج الهاتف المتنقل الذي يعمل في الهواتف. وقالما إنشأ برنامجها هو أحمد الإبراهيم واليه القيد في جميع دول العالم كما تعمل الشركة لتطوير البرنامج (البروتوكول) فتمتد من برنامج القاموس (التلفوني) العربي.

وشارك من أحمد مسؤول الدعم الفني المستطعمين من طهورة تحميل هو القاموس برنامج مقاداة (مؤي قرآن) حيث يمكن من برنامج «مؤي قرآن» حيث يمكن من البرنامج من تحميل هذه النسخة وتختلف هو التكملة وفي بعض الأحيان تعمل الهاتف بالعام. وقال إن شركة المستقبل للاتصالات ستلحق بالشركة يومياً اعتماداً على من هو طرف الخطأ معتمداً من تلك البرامج المختلفة وغير الأخرى.

القرآن. وأشار إلى أن هذا البرنامج يعرض مستطعمية من قراءة تفسير القرآن والسجدة بسهولة من أية صيغة. وقال أنها طرحت نسخة من برنامج حقل أو تحميل ثلاث نغمة من القرآن الكريم والاستفادة من أوقاتكم بما يقيد. وأضاف تقي إن مؤي المستقبل للاتصالات تلقوا ترحيباً كبيراً يؤلفهم لتحميل البرنامج للعملاء وتشرح وفائدة مؤسسها إن تحميل البرنامج يستغرق دقائق قليلة.

Future-Nokia launches its loyalty programme

KUWAIT: Future-Nokia announced the launching of its loyalty programme under the name of "Future Points", which returns to its customer a part of every Kuwaiti Dirar he or she spends on purchasing any of the products or services of the company.

"The programme enables the future's customers to accumulate points for every purchase/transaction they make," said Eng Taji, the AGM of Business Development Dept in Future Communications Company-Nokia. He added, "After accumulating enough number of points, the customer can redeem these points for products and services, such as mobile phones, original accessories, etc."

"All our past services - except maximum value recharge cards - enable our customers to earn points," said Eng Hamza when asked about the services that enables the company's customers to earn points. "These services include purchasing mobile phones, accessories, entertainment and MTC services and bill payments, as well as maintenance, spare parts, Nokia software or services exhibited on the company's website (Future-Club), by pointed out.

"SCFCC we extend our thanks and appreciation to all our customers for their loyalty, so as to retain their continuing confidence and trust," said Taji, explaining the programme's goals. "Our customers can benefit from this service throughout Future-Nokia outlets located in major areas in Kuwait, in Fahaheel, Sabriya, Rawaf, Jaber, Airport Mall, and other promi-



Eng Hamza

nent locations, he added.

He announced, "In the coming few months the company will launch a number of other marketing activities that will add more unique advantages to this service."

«المستقبل للاتصالات» تقدم حلول نوكيا المكتبية في الكويت



• حمزة تقي

الإلكتروني وحلول نظام إدارة وظائف الهواتف المتنقلة وحلول أنظمة الأمان فيها. عن التعريف بحلول البريد الإلكتروني وحلول نظام إدارة وظائف الهواتف المتنقلة وحلول أنظمة الأمان فيها.

اختارت نوكيا، صانعة هواتف نوكيا في العالم، شركة المستقبل للاتصالات، الموزع المعتمد لتوزيع منتجات نوكيا في الكويت، لتقديم حلول مكتبية مبتكرة عبر الهواتف المتنقلة، وذلك بصفة حصرية في الكويت.

وقال نائب المدير العام لتطوير الأعمال بشركة المستقبل للاتصالات حمزة تقي في تصريح صحافي إن المستقبل ونوكيا ستتنظم محاضرات تعريفية عن الحلول المكتبية للهواتف المتنقلة يوم الأربعاء السادس من سبتمبر 2006 ستشمل المحاضرات التعريفية نظرة عامة عن الرؤية المستقبلية لنوكيا تجاه حلول الأعمال المكتبية من خلال الهواتف المتنقلة فضلا عن التعريف بحلول البريد

Nokia appoints Future Communications as Innovative Mobility Office Solutions Provider for Businesses

** E-mail messages can be received by mobile phones safely and easily.*

Nokia Approved, the largest manufacturer of mobile phones around the world, has Future Communications Company, Future the authorized Nokia distributor in the State of Kuwait, to provide innovative mobility office solutions exclusively in Kuwait.

Future Deputy General Manager for Business Development, Eng. Hamza Taki stated today, in a press release, that Future's (Nokia) appointment by Nokia to provide innovative office solutions "reflects a real confidence on our business and we are proud of it". He indicated that these solutions – disclosed for the first time – are represented in the service of sending e-mail messages directly to the employees' mobile devices, in addition to the mobile device management solutions and other solutions relating to the safety systems thereof.

Eng. Taki pointed out that all the solutions will be provided through Mobileware electronic software, which can be downloaded on "any type of mobile devices and not only Nokia".

He expected that the e-mail solutions will lead to a significant move in the communications world in the area by helping employees and managers avail of practical functions required in the business world including for instance, without limitation, "the ability to read and reply to e-mails and send the same to the sender himself or to several persons at the same time". The E-mail solutions through mobile devices offer the service of requesting meetings and the transfer of the request to all the participants, in addition to the possibility to send files attached with the e-mail and read and comment on the same, as well as other main functions used in the regular e-mail system.

Eng. Taki stated that the e-mail solutions through mobile devices "enable the employees at the companies and firms to stay in permanent contact with their work and help them take the appropriate decisions easily" since "even if they are outside the work premises, they can be able to know the developments of the business through their mobile devices and reply to any important message". He said that the company, which offers this service to its employees "gives itself a competitive advantage as the decision-making mechanism will naturally be faster thanks to the e-mail system". He pointed out that the e-mail solutions users will be able to read their task list and calendar, in addition to the list of addresses by pressing one button.



He added that Future will offer other solutions like the device management system and the security solutions in mobile devices launched for the first time in the area.

Taki indicated that Future's experience in the field of providing companies and firms with innovative practical solutions necessary for the business world started in 1997 through Nokia GSM network as it offers business solutions development, organization and implementation in the Middle East and North Africa. He assured that these solutions aim to fulfill the growing needs and desires of the companies and firms in the business world in this area that witnesses a noticeable economic growth.

On this topic, Eng. Taki also stated that Future along with Nokia are organizing road shows to present the mobility office solutions on Wednesday September 6th, 2006 at JW Marriott in Kuwait City from 9:00 a.m. to 1:00 p.m. These shows will comprise an overview on Nokia future vision toward mobility office business solutions, in addition to the presentation of the e-mail solutions, device management solutions and security solutions. He added that Nokia will also make a practical presentation on the work mechanism of the mobility office solutions and how to avail thereof in the business world.

«المستقبل» تسوق «زووم بلس» لتكبير بيانات الهاتف النقال



■ حمزة تقي

أعلنت شركة المستقبل للاتصالات (نوكيا) أنها بدأت بتسويق برنامج «زووم بلس الجديد» الذي يكبر اسم القنصل ورقم هاتفه وذلك على بطاقات التذكير «ام.إم.إس».

وتكرمساعدة المدير العام لمجموعة تطوير المستقبل للاتصالات حمزة تقي أن هذا البرنامج يساعد في كتابة الرسائل النصية بحروف أكبر لتريح كاتب الرسالة وقارئها اللذين يعانيان من ضعف في البصر.

وأوضح تقي أن الدراساتين الميدانيين اللذين أعدتهما الشركة خصيصاً للاستماع إلى ملاحظات العملاء حول منتج «زووم بلس» قد جنتا ثماراً عديدة شكلت في اقتراحات متنوعة مثل تغيير اسم البرنامج الذي اختاره العميل مؤكداً أن ذلك هو الأسلوب الناجح لتقديم خدمات خاصة حسب رغبات العملاء.

وأشار إلى أن إدارة الشركة تحاول جاهدة الخروج عن الأطار التقليدي في تقديم المنتجات من خلال القيام بإجراء دراسات ميدانية ومحاورة العملاء وتدريب ملاحظاتهم من قبل متخصصين في إدارة حلفاء الفوكس لغروب.

وأضاف أنه تم اختيار العملاء المشاركين في البرنامج عشوائياً من مختلف فئات المجتمع لضمان الوصول إلى المنتج المثالي الذي يلبي حاجات أكبر شريحة ممكنة منهم.

وقال تقي إن الشركة تجري حالياً خطة لتسويق البرنامج الجديد إلى نحو 30 في المائة من مستخدمي نوكيا حول العالم أي 66 مليون شخص مشيراً إلى أن عدد مستخدمي الهاتف في العالم في ازدياد مضطرد حيث بلغ حتى الآن نحو ملياري مستخدم، وحصه نوكيا العائلية منها تبلغ 33 في المائة وهي حصه مؤثرة مقارنة بخصص الشركات الأخرى كل على حدة. ويبحث البرنامج سببم تسويته لبعض الشركات المتخصصة في هذا المجال وأيضا عن طريق المشغلين وموزعي «نوكيا» إضافة إلى شركات بيع النظارات في الكويت والوطن العربي وأميركا الجنوبية وذلك على شكل قرص مغنط وبطاقة التذكير التي تعطى للعملاء اللذين يحدون قرصاً الرسائل الواردة وتوضيحها بخط واضح ومكبر.

وأوضح تقي أنه من اللافت للنظر أن القليلة مشتري البرنامج يهدونه إلى والديهم وقاربيهم اللذين يعانون من ضعف في البصر أو غيرهم ممن يفتشون أن تكون حروف وأرقام التكاليف الواردة إليهم أكثر وضوحاً.

فيصل المالك يفتتح معرض البيئة الكويتية

أشاد وكيل وزارة الاعلام الشيخ فيصل المالك بمصيرة الحركة الفنية التشكيلية في الكويت، وبما يقدمه الفنانون من اسهامات تعبر عن الاصالة والابداع وعمق في مسيرة الحركة الفنية بمناهجها وانجاهاتها. جاء ذلك في تصريح للصحافيين عقب افتتاحه معرض الفنان التشكيلي فاضل اشكناني في بيت لوتان والذي حمل عنوان «البيئة الكويتية».



■ الشيخ فيصل المالك

وأعرب الشيخ فيصل المالك عن سعادته بافتتاح معرض الفنان التشكيلي فاضل اشكناني الذي تميز بلوحات رسمت ذكريات الكويت وملامحها القديمة، مشيراً إلى أن هذا دليل على الحفاظ على التراث.

وأكد الشيخ فيصل ان وزارة الاعلام تلعب دوراً كبيراً في دعم الفن والفنانين خاصة ان حركة الفن التشكيلي في الكويت متميزة ويحصل الفنانون على جوائز ومراكز دولية عديدة في كثير من المحافل التشكيلية، وعبر عن فخره بوجود نخبة جيدة من الشباب الكويتي يقدم لهم كل الدعم من خلال دورات تدريبية داخل وخارج الكويت ودورات مع الحين بي سي، مشيراً إلى أن المجال مفتوح للجميع.

من جانبه قال الفنان التشكيلي فاضل اشكناني ان هذا المعرض هو أول معرض شخصي له، وشارك في كثير من المعارض المشتركة، مبيناً انه يركز منذ بدايته على البيئة الكويتية والتراث الكويتي، لانه يشعر ان رسالته هي الحفاظ على التراث الكويتي من خلال عمله كموجه فني في وزارة التربية، ويجب ان تصل تلك الرسالة للأجيال المقبلة.

وأوضح اشكناني ان ابعاد لوحاته جاءت من خلال معاشته الشخصية لتبينة الكويتية القديمة، ومن خلال أفكاره وملاحظاته، وبعض اللوحات من خلال مشاهداته وكاميراته الخاصة.

ووجه اشكناني نصيحة للشباب اللذين يمتلكون موهبة الفن التشكيلي بزيارة معارض الفنانين الكبار لأخذ الأفكار استلهام أفكار جديدة.