

## «الأخبار» تعرض أفخم وأجمل أنواع السيارات على صفحاتها

سيارات «برادو» زعزت حسابات منافسيها وتصدرت المركز الأول في المبيعات لتحصل على أكبر حصة بنسبة 35%.

# مبارك السايير: «تويوتا» مفخرة الأرض على قائمة السوق المحلي بحصة سوقية 30%

حوار



مبارك ناصر السايير

**أحمد مغربي**  
قال الرئيس التنفيذي لمجموعة السيارات في شركة مؤسسة محمد ناصر السايير وأولاده مبارك ناصر السايير إن الشركة تعمل جاهدة على المحافظة على حصتها السوقية في السوق المحلية والبالغة 30% للسيارات الجديدة، ونطمح للتطور المستمر دون توقف وانقطاع ويكون عميلنا دائما مدى الحياة، وبين أن تويوتا حريصة على طرح موديلات متنوعة وجديدة في السوق خلال الفترة المقبلة منها تويوتا كامري 2010 التي تم عمل تعديلات عليها لتصبح الأكثر جمالا وتكنولوجيا بفتنتها وكذلك طرح تويوتا أوريون 2010 بتعديلات قوية على مظهرها الخارجي لتصبح أكثر رياضية وأكثر فخامة بمواصفات غنية، موضحا أن المجموعة طرحت مؤخرا تويوتا برادو الجديدة كليا والتي فاجت كل منتظرها حيث تمكنت في فترة وجيزة ببيع أكثر من 500 سيارة من برادو الجديد كليا وهذا إن دل فإنما يدل على أن الجيل الجديد منه قد نجح نجاحا غير مسبوق لتلك الفئة من السيارات المتوسطة الحجم في الدفع الرباعي، وأشار إلى أن برادو زعزت حسابات كل منافسيها وتصدرت المركز الأول في المبيعات لتحصل على أكبر حصة سوقية بفئته في السوق الكويتي بنسبة 35% سواء من خلال مبيعات الجملة والتجزئة وتلك هي أكبر نسبة على الإطلاق، وذكر أن معادلة تويوتا الناجحة عالميا لم تقتصر فقط على برادو بل تناولت جميع موديلات تويوتا بكامل أسطولها، وجاءت لتؤكد تلك الحقيقة جميع الدراسات العالمية التي أجريت على جميع أنواع السيارات وأهمها دراسات JD Powers أن سيارات تويوتا أقل السيارات إجمالي عدد الأعطال مقارنة بمنافسيها عاما بعد عام، وفيما يلي تفاصيل اللقاء:

من الإمتيازات الخاصة الثالثة:  
1- يمكن شراء عقد صيانة مسبق مخفض الثمن للخدمة لمدة 30 ألفا أو 60 ألفا أو 100 حتى ينعم العميل براحة البال التامة ولا يقلق على خدمة سيارته ويحافظ بذلك على سيارة بأفضل حالة.  
2- يمكن شراء بوليصة تأمين شامل بأسعار خاصة لعملائنا ليتسنى لهم الانقطاع من امتيازات التأمين الشامل في حال أذى، لا قدر الله، تعرضت مركبتهم لحادث ما.  
3- يمكن للعميل تطويل مدة كفاءة السيارة من 100 ألف كلم أو 3 سنوات إلى 125 ألف كلم أو 4 سنوات إلى 150 ألف كلم أو 5 سنوات عن طريق كفاءة إضافية بتكلفة مقبولة جدا.

برادو 2010

طرحتم مؤخرا «برادو 2010»، ما توقعاتكم لمبيعات الإصدار الجديد من السيارة؟ وما الحصص المتوقعة للإصدار الجديد ضمن فئتها من السيارات المنافسة؟  
أود أن استرجع الذاكرة بكم إلى الوراء إلى ما قبل نحو 13 عاما، عندما بالتحديد قدمت «تويوتا» برادو لأول مرة في الخليج في عام 1996 لتحل وتشغف الفراغ الكبير لهذه الفئة من السيارات المتوسطة الحجم للدفع الرباعي، لقد كان الأمر بغاية التحدي لنا أن «هل فعلا تويوتا برادو ستكون جديرة بشغل الفراغ أم لا؟»

الجواب كلنا يعرفه جليا معرفة لا تقبل الجدل: نعم من خلال استعمال «تويوتا برادو» طيلة تلك السنوات تأكد للجميع أنها تستحق بجدارة لقب الأولى بفئتها للحجم المتوسط للدفع الرباعي. إن معادلة تويوتا الناجحة عالميا لم تقتصر فقط على برادو بل تناولت جميع موديلات تويوتا بكامل أسطولها، وجاءت لتؤكد تلك الحقيقة جميع الدراسات العالمية التي أجريت على جميع أنواع السيارات وأهمها دراسات JD Powers العام تلو العام لتؤكد أن سيارات تويوتا أقل السيارات إجمالي عدد الأعطال مقارنة بمنافسيها.

نعم أنها برادو التي زعزت حسابات كل منافسيها وتصدرت المركز الأول في المبيعات لتحصل على أكبر حصة سوقية بفئتها في السوق الكويتي بنسبة 35% سواء من خلال مبيعات الجملة والتجزئة وتلك هي أكبر نسبة على الإطلاق.

واليوم تحل برادو علينا بالجيل الجديد كليا موديل 2010 باكثر تكنولوجيا وأكثر قوة وأكثر فخامة، محافظة على استمرار تفوق تكنولوجيا «تويوتا» العربية وتصميم غاية في الأناقة والجمال لتفتح الأسواق بشكل كاسح وأكبر على الإطلاق ليناسب كلا الطرفين أنواق العائلات والشباب.

«تويوتا برادو» سيارة دفع رباعي ناجحة بكل المقاييس والتحصدي اليوم أصبح أكبر من ذي قبل بعد أن قررت تويوتا أن يكون الجيل الجديد من برادو أكثر اعتمادية وأكثر تطورا وتميزا عن أي وقت مضى بمواصفات ومقاييس لأول مرة تطرح من هذه الفئة من السيارات وبالتالي لكل شيء ثمن، ونحن برادو حتى لو زاد فإننا على يقين بعد معاينة أكثر الناس لها ومشاهدتها عن قرب أستوعب الكثير من الزيادة التي حصلت في أسعارها إلا أننا حافظنا بشكل كبير على توافرها بعدة مواصفات حتى يتسنى ويتوافر للجميع ممن يرغب في اقتناء برادو الجيل الجديد كليا موديل 2010.

ولله الحمد تمكنا في فترة وجيزة من بيع أكثر من 500 سيارة من برادو الجديد كليا وهذا إن دل فإنما يدل على أن الجيل الجديد منها قد نجح نجاحا غير مسبوق لتلك الفئة من السيارات المتوسطة الحجم في الدفع الرباعي.

البعض يقول إن البرادو الجديدة يتجاوز سعرها اللاندرورز، ما رأيكم فيما يقال؟  
هذه نصف الحقيقة، فالبرادو الجديدة تحمل مواصفات هائلة وصحيح أن بعض موديلات برادو أغلى من بعض موديلات اللاندرورز، وتبقى الركيزة البقية من 25

في مجملها تعني «التغيير نحو الأفضل»، إنها العبارة الأكثر ترددا بين اليابانيين والشركات اليابانية، وتويوتا واحدة منها التي تتخذ منها شعارا ودافعا نحو تطوير أدائها باستمرار.  
لذلك نقوم دائما باتساع منهج كايزن لتطوير عميلنا باستمرار مهما كانت وتطقتنا سواء كبيرة أو صغيرة ومع التحضيرات والاجتماعات الدورية التي نقوم بها حاليا إدارات المجموعات بالشركة مع موظفيها لشرح ودعم برنامجنا الحديث العميل أولا، وخصصنا لذلك جائزة رئيس مجلس الإدارة التي صارت تحفز الموظفين على التفاعل بشكل أكبر مع برنامج العميل أولا ومبدأ كايزن لتقديم الأفكار الخيرة التي يحتاجها العملاء والتي في كثير من الأحيان تفوق توقعاتهم.

تلك الأفكار المشرفة وتطبيقها نحافظ، بإذن الله، على موقع صدارتنا في السوق لذا نعتبر أنفسنا في الشركة رمزا يعمل الجميع معا وكخليفة النحل متحليين بصفات المسؤولية والانسجام والتفاعل.

### الإصدارات الجديدة

ما المنتجات التي تسعون من خلالها إلى زيادة هذه الحصص؟ وما أهم الإصدارات التي تنوي الشركة طرحها خلال الفترة المقبلة؟

تويوتا حريصة على طرح موديلات متنوعة وجديدة في السوق خلال الفترة المقبلة منها تويوتا كامري 2010 التي تم عمل تعديلات عليها لتصبح الأكثر جمالا وتكنولوجيا بفتنتها وكذلك طرح تويوتا أوريون 2010 بتعديلات قوية على مظهرها الخارجي لتصبح أكثر رياضية وأكثر فخامة بمواصفات غنية ولابد من التنويه عن برادو الجديد كليا موديل 2010 الأكثر تكنولوجيا والأكثر قوة والأكثر راحة وسيفاجأ كل منتظره كيف سيفغير الجيل الجديد منه مفهوم سيارات الدفع الرباعي، أما بالنسبة لكزس سيتم طرح لأول مرة في السوق الكويتي السيارة الهجينة الأولى من نوعها لكزس LS600HL التي تنتج على السيارات الفارهة وتعد مستقبل السيارات الواحد لمح قوة أكبر وانبعثت غازات أقل واستهلاك أقل للوقود وكذلك سيتم طرح موديل جديد كليا من سيارات لكزس للدفع الرباعي GX460 الذي سيلبي الطلب على تلك من السيارات الدفع الرباعي الفارهة بمحرك 4.6 ليترات ذي 8 أسطوانات.

عملت الشركة أيضا على توفير النظام الفريد من نوعه في الكويت عند شركائنا السيارة بمجموعة

الاقتصاد العام ونمو عجلة التطور خصوصا في خضب المعتك السياسي الايجابي بين الحكومة وأعضاء مجلس الأمة وعدم وجود أي رؤية توافقية لإيجاد حلول سريعة خصوصا الأزمة المالية العالمية الحالية وتداعياتها على السوق المحلي أو إلى إيجاد حلول عملية لطامح الشعب وتطلعاتهم، ذلك أثر في انخفاض مباشر لسوق الأسهم وترجمة لتدهور الأوضاع الاقتصادية بشكل عام، ويؤسفنا أن الإيرادات الفطرية التي تسلمت إيراداتها ما قبل الأزمة المالية مع ارتفاع أسعار النفط آنذاك غير مستغلة إيجابيا كما ينبغي وعدم استثمارها بإدخال الكويت وخارجها حتى تولد إيرادات بديلة للدولة وتقلل من تكلفة هذه الأموال لعدم استغلالها.

### الحصة السوقية

هل لنا أن نتعرف عن قرب على حصصكم السوقية الحالية داخل السوق الكويتي؟ وما الخطوات التي ستتخذها «السيارة» للحفاظ على هذه الحصص السوقية؟

في ظل الأوضاع الراهنة، فإن الشركة تعمل جاهدة على المحافظة على حصتها السوقية في السوق المحلية والبالغة 30% للسيارات الجديدة. ونطمح للتطور المستمر دون توقف وانقطاع ويكون عميلنا دائما مدى الحياة، وإقناع عملائنا بشراء منتجاتنا للمرة الأولى ومن ثم معاودتهم هم وأهلهم وأصدقائهم لشراء منتجاتنا ان لا بد من توفير الإمتياز ومرافق العمل المناسبة، والأهم من ذلك توافر الموظفين المناسبين لإنجاز العمل المناسب بالطريقة المناسبة ولهذا السبب قررنا أن نجعل شعار برنامجنا الجديد «العميل أولا»، ولأن المنافسة دائما موجودة ويظل من الواجب علينا أن نعمل باستمرار لتطوير كل جانب وكل مجال من مجالات عملنا، بتقديم أفضل خدمة مميزة ممكنة لعملائنا.

لتحقيق ذلك، قمنا بوضع مجموعة من المعايير والإجراءات التي تعد أساس عمل المجموعة عامة، وقد فزنا بشهادة الجودة «أيزو 9001:2000» التي تقتضي منا جميعا تلبية احتياجات وطلبات عملائنا، والتي يجب علينا جميعا إدارة وموظفين الالتزام بها. فأجرائها تقتضي مراجعة دائمة وتطويرها باستمرار مادامنا وجدنا طرقا أفضل لإنجاز أعمالنا لذلك عززنا البرنامج بالمبدأ الياباني الشهير: «كايزن»، و«كاي» تعني التغيير، و«زين» تعني الأفضل، أي أن العبارة

بصفتكم من أكبر وكلاء سيارات تويوتا في منطقة الخليج ما أهم المعوقات التي تقف أمامكم؟ وما الخطوات التي اتخذتها الشركة لتذليل هذه المعوقات؟  
الحقيقية أود أن أغير كلمة معوقات واستبدالها بتحديات بما أننا بحمد الله، الأكبر في السوق ونسعى بشغف وتحد للتحلل ونستمر في مركز الريادة في السوق الكويتي أذكر من تلك التحديات:  
فرق أسعار العملات الدولار والين: فإن فرق سعر صرف الدينار للدولار بالكويت قد انخفض سعر الدينار مقابل رفع قيمة الدولار بالكويت عكس ما هو بالسوق العالمي بسبب سياسة البنك المركزي الكويتي مما يتسبب في ضعف قوة الشراء للدينار مقابل جميع العملات التي تعكس غلاء هذه السلع عند استيرادها للكويت وعلى المستهلك.

- ارتفاع سعر الين الياباني مقابل الدولار لوجود العديد من المضاربين الذين يملكون مخزونا نقديا ماليا من الدولار مثل الكثير من الدول كشرق آسيا من الصين والهند وكذلك الخليج وأوروبا للتحلل من الدولار والتوجه إلى عملات قوية بديلة والتوجه أيضا للذهب بالإضافة إلى استيراد كثير من الموردين في العالم للبخاض اليابانية من اليابان.  
- التمويل الائتماني من البنوك المحلية التي صارت متشددة للغاية لتلبية لمطالب بنك الكويت المركزي.

- عدم توافر عدد كاف من سيارات تويوتا، ففي ظل الطلب المتزايد والقوي، لله الحمد، على سيارات تويوتا، فإننا أحيانا وباستمرار نواجه مسألة عدم توافر عدد كاف من موديلات تويوتا خصوصا إذا كان هناك تحديد على لون معين أو مواصفات معينة، ولكننا باستمرار نحاول بشغف توفير طلبات جميع العملاء وتقصير فترة الانتظار لتسليم سياراتهم بأسرع وقت ممكن.

- يتطرق إلى هذا الموضوع ويطلعنا عليه أن هناك في بعض الأحيان فروقات في الأسعار بيننا وبين دول أخرى خليجية وأقول هنا بالطبع سيكون هناك فروقات في الأسعار إذا اختلفت المواصفات والكماليات للسيارة والنوعية وأعني هنا بالتحديد:

- أننا في شركة مؤسسة محمد ناصر السايير وأولاده سياستنا فقط طلب السيارة بكامل مواصفاتها على أن تكون أصلية من شركة تويوتا.

- لا نضيف أي إضافات أو قطع غير أصلية أو مستوردة من دول مثل الآسيوية غير بلد المنشأ.  
- الأنظمة السمعية والمرئية وأنظمة التكيف نستوردها جميعها من تويوتا ولا نطلب سياراتنا من غير تلك الأنظمة لنترك بديلا مشابها لها تماما غير أصلي بقصد التوفير.

كل هذه التفاصيل الدقيقة لا يراها العميل بأمر عينيه لأنها متوافرة ولا يعرف مصدرها، فنحن نفخر أن سياراتنا أصلية ومن بلادها ولا نحاول أن نزيهنا بمواصفات تقليدية وغير أصلية لأن سياستنا نعم تشمل الجودة ويسبقها العميل أولا لأننا من غير عميل فإننا من غير عمل.

وكما هو معروف، أن السوق الكويتي يعاني من تراجع في المبيعات من قبل وقسوع الأزمة المالية، وتحديدا منذ أكثر من عام ونصف العام عندما وضع البنك المركزي ضوابطه التمويلية المشددة التي أثرت بشكل مباشر على نسب نمو السوق المحلي وأدت إلى تراجع معدلات النمو بدلا من 20% سنويا إلى 5% فقط، ومع تداعيات الأزمة المالية حدث هناك انكماش أكبر في السوق نتيجة لتحفظ وتشدد الجهات التمويلية في منح القروض وليس نتيجة لتراجع الطلب. والكلام عن تراجع المبيعات في السوق المحلي نتيجة للأزمة المالية هو كلام غير دقيق، فالوكالات الكبيرة معارضها متمثلة بالزبائن لكن الإشكالية تكمن في عمليات الإقراض، فالمستهلك موجود والطلب موجود لكن العمليات التمويلية منكمشة وأكثرها مرفوضة.

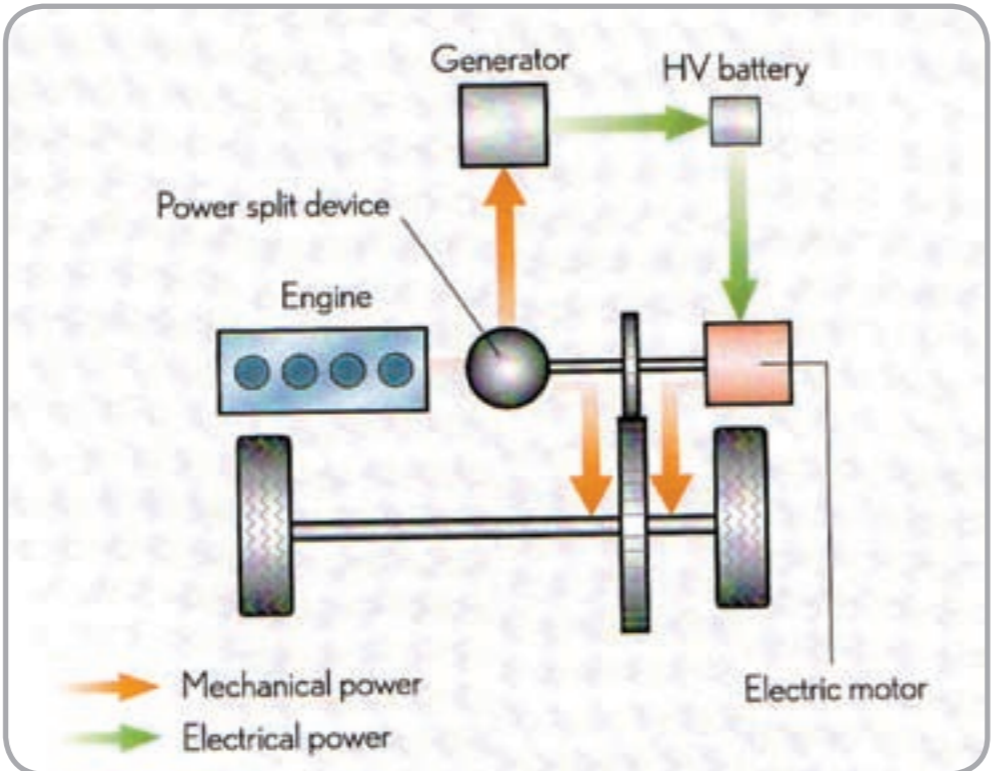
كذلك الوضع الاقتصادي العام والمؤشرات السلبية الحادة في السوق والتي هي مؤشر عن الخروج عن نطاق السيطرة أصبحت هاجسا شرسا يهدد

## سياستنا تتركز في طلب السيارة بكامل مواصفاتها على أن تكون أصلية من شركة تويوتا



TOYOTA

## سنطرح موديلات متنوعة وجديدة في السوق خلال الفترة المقبلة منها تويوتا كامري وأوريون 2010



محرك الهجين (ميكانيكي/كهربائي) الوحيد في العالم بتشغيل تلقائي