

# الملا ١٩٣٨ - ١٩٨٨ اليوبيل الذهبي

احتفالا بيوبيلها الذهبي: مجموعة شركات الملا كرمت ٣٠٠ موظف لديها



● نجيب الملا رئيس مجلس الإدارة يسلم أحد الموظفين هديته التذكارية



● جانب من الحفل

● ضمن احتفالات مجموعة شركات الملا باليوبيل الذهبي فقد اقامت في العاشر من هذا الشهر بنادي الغزال حفلا خاصا لتكريم أكثر من ثلاثمائة موظف من الذين امضوا في الشركة أكثر من عشر سنوات وذلك تقديرا لخدماتهم وجهودهم ويعتبر السيد ايكار هوفاكيبمان المدير الاداري للمجموعة من اقدم الموظفين حيث انضم للشركة منذ العام ١٩٥٢

## قطاع المركبات من أوسع الأقسام بين مثيلاته في الشرق الأوسط



● صالة عرض حديثة لسيارات ميتسوبيشي وكرايزلر احدى وكالات الملا

اليابانية، وفي السنوات الاخيرة قسم السيارات التجارية نجاحا ملحوظا وعلى الاخص في نظام باجيرو للدفع بالمحركات الاربعة. ومع الهبوط في صناعة الانشاء فان الطلب على المركبات قد انخفض عما كان عليه في العام الماضي ولكن الطلب على المركبات المتوسطة والخفيفة قد ارتفع، ولكن من جهة اخرى يقول صديقي مدير قسم الات الثقيلة ان هذا القسم يشمل تشكيلة كبيرة من الات والمخائن المختلفة كالرافعات الشوكية والات الرافعة الثقيلة بمختلف حمولتها من ميتسوبيشي وكذلك فان شركة الملا وهي الوكيل المحلي لرافعات كاتوا المشهورة ومعدات كوهنر الكهربائية ورافعات ان واي في اضافة إلى المجموعة الكاملة لمعدات ميتسوبيشي الانشائية.. ويضيف صديقي: انه بالرغم من ثبات السوق المحلية للمعدات الثقيلة هناك مجال اكبر لقطع الغيار وتدعم المبيعات ادارة خدمات في الشويخ وادارة لقطع الغيار في الري في تمهد كامل من قبل الشركة لتقديم أفضل خدمات ما بعد البيع.

وتطلب السوق المستهلك وذلك في سبيل اعساده وايقائه على تعامل دائم معها.. وهي لذلك عمدت إلى نظام الدفع بالتقسيط من خلال شركة الملا للتسهيلات المالية، وتعمل على تأميمها من خلال شركة التامين التي تلتبها. كما تملك قسما خاصا للصيانة وقطع الغيار. ويوجد في المعرض الذي يعتبر واحدا من اكبر معارض السيارات في الكويت والكان في الري على الدائري الرابع يوجد كما يقول مدير المبيعات السيد مختلقة من اقسام وموديلات مختلفة مثل بيك اب والباصات والفان وعربات النوم وحافلات من ميتسوبيشي وكرايزلر، كما تعرض الشاحنات المتوسطة والثقيلة.

ويقدم قسم خدمات سيارات الركاب الخدمية إلى كل الميادين الخاصة بالاسواق التجارية والصناعية اذ تتوفر فيه الهياكل المدنية لشاحنات اساسية لتحويلها مع الهياكل المتخصصة لتلبية المتطلبات المتنوعة للصناعة المحلية وتشمل هذه المركبات سيارات جمع القمامة والنقل السائبة والتبريد، كما يتخصص هذا القسم بتوريد السيارات التي تطلب بمواصفات محددة، ويجري بصورة منتظمة توريد هياكل متخصصة لسيارات الشرطة الميدانية والاسعاف وناقلات الجنود المحمقة وعربات الاطفاء.

ويضيف مدير المبيعات قائلا: ان مجموع المبيعات لسيارات ميتسوبيشي في السوق هي ٢٤.٣٪ وهي من اكبر الحصص للواردات

يعتبر قطاع المركبات «الالية» التجارية والمعدات الثقيلة» الذي تمتلكه مجموعة شركات الملا من اوسع الاقسام بين مثيلاته في الشرق الاوسط، ومنذ انشائه في العام ١٩٤٧ وهو يسير بخطى حثيثة نحو التقدم والنمو، اذ حرصت «المجموعة» على تطوير هذا القطاع بما يضم بين جناحيه من خدمات في سبيل الحفاظ على الروابط القوية بينها وبين المستهلك.. ابتداء من تسهيلات الدفع والشراء بالتقسيط إلى التغطية التأمينية او توفير قطع الغيار، وغير مثال على ذلك هو ان المجموعة كانت اول من طرح فكرة استبدال السيارات التي اقيمت انها حافز ناجح للمشتري.. وساعدت المجموعة بالتالي على الاحتفاظ بحصتها في السوق.

ان مجموعة الملا بوصفها الوكيل المعتمد لكل من سيارات كرايزلر وليموت وودج وميتسوبيشي تقوم باستيراد تشكيلة واسعة من المنتجات تتراوح بين السيارات الصغيرة إلى الشاحنات الشديدة التحمل. ويتم بيعها بواسطة شبكة مبيعات متطورة ومرتفعة يا أحدث الاساليب التكنولوجية الحديثة، كما تتوفر في المعارض الموزعة توزيعا جيدا والقائمة في اماكن استراتيجية في كافة ارجاء الكويت تشكيلة متنوعة تشتمل على سيارات الركاب والسيارات السمعة، والمركبات التجارية للفلل باحجام مختلفة والشاحنات الخاصة بالإضافة إلى المركبات المصنوعة حسب الطلب. وبالرغم من تراجع مبيعات السيارات بشكل عام في منطقة الخليج، الا ان المجموعة استطاعت ان تحافظ على نفوذها في السوق، ويظهر ذلك واضحا من ارتفاع المبيعات في شهر يوليو ١٩٨٧ بمعدل ٦,٦٤٪ عما كانت عليه في نفس الشهر من العام ١٩٨٦ وبشكل عام فقد ارتفعت ٢٦٪ في العام ١٩٨٦، كما اشار مرشداني إلى ان الملا حافظت على نفس المستوى في العام ١٩٨٧.

وخر دليل على ذلك هو ان مجموعة الملا قد منحت جائزة كرايزلر الكبرى الدولية وذلك عن مبيعاتها البارزة لما وراء البحار، كما منحت مؤخرا جائزة اداء المبيعات المتعبرة من مؤسسة ميتسوبيشي تقديرا لما حققته مجموعة الملا من المبيعات. اضاف إلى ذلك ان الملا تبدل كل جهد مستطاع في سبيل تلبية حاجات