رئيس الشركة الفرنسية العملاقة يزور الكويت للقاء مسؤولين و«نفط الكويت»

«آريفا»: الربط الكهربائي بين دول الخليج سيخفف كثيراً من نسبة هدر الطاقة

غيمو متحدثاً للصحافيين

الوفد الفرنسي خلال المؤتمر الصحافي أمس

- غيمو: هدف أي شركة عالمية اليوم الدخول كلاعب أساسي في أسواق المنطقة

| كتبت كارولين أسمر |

أكد رئيس مجلس الادارة الرئيس التنفيذي لقسم نقل وتوزيع الكهرباء التابع لمجموعة آريفا العالمية فيليب غيمو أن المجموعة باشرت ومنذ العام 2005 بمشروع شبكة توزيع الكهرباء المشتركة اقليمياً بين الدول الخليجية الـ6 التي تتواجد فيها الشركة اليوم، وهي الكويت، السعودية، البحرين، قطر، الامارات، عمان. مشيراً الى أن انجاز مشروع كهذا سيساهم في تقليص الخسارة في الكهرباء التي تحدث جراء الاستخدامات المختلفة للطاقة، وأهمها الاستخدامات الصناعية. مضيفاً أن السوق الكويتي هو سوق أساسي ومهم للشركة الفرنسية الحكومية.

جاء ذلك خلال المؤتمر الصحافي الذي عقده غيمو في اطار الزيارة التي يقوم بها الى الكويت برفقة وفد من المسؤولين في المجموعة، تشمل نائب الرئيس الاقليمي للمجموعة ألحان فارس، ونائب رئيس العلاقات العامة في المجموعة فريديريك كروسيل، بحضور مدير المبيعات في آريفا الكويت وليد لحود للقاء مسؤولين في وزارة الكهرباء والماء وشركة نفط الكويت للبحث في سبل تعزيز العلاقات التجارية بين الشركة الفرنسية والحكومة الكويتية، وذلك ضمن جولة اقليمية يقوم بها الوفد الى دول مجلس التعاون الخليجي، حيث تتواجد الشركة في الامارات العربية المتحدة، قطر، الكويت، السعودية، الأردن، سورية، وباكستان.

وقام غيمو في بداية المؤتمر بتقديم عرض تعريفي عن الشركة وحجم أعمالها عالمياً وخليجياً، مشيراً الى أنها تعمل في الكويت منذ 35 سنة، وهي تملك مرافق تصنيع في 41 بلداً وشبكة مبيعات في أكثر من 100 بلد في العالم موفرة لعملائها حلولاً تقنية حديثة لمحطات توليد ونقل وتوزيع الكهرباء خالية من ثاني أوكسيد الكربون.

كما وقعت الشركة العديد من العقود طويلة الأمد في كوريا الجنوبية والمرافق اليابانية، في حين فازت أخيراً بأكبر عقد من نوعه مع شركة كهرما الحكومية في قطر بمبلغ 500 مليون يورو. وهو جزء من برنامج توزيع نظام نقل الطاقة ويتضمن تسليم 14 محطة فرعية تعمل بالغاز وتحسين الشبكة في الدوحة. وحصلت أيضا على عقدين في الامارات العربية المتحدة بمبلغ 86 مليون يورو لتعزيز شبكة نقل وتوزيع الكهرباء في الامارات، أيضاً مع شركة كهرباء وماء دبي ومشروع جزيرة النخيل لتنفيذ المرحلة الاولى لتطوير شبكة توزيع الكهرباء في الجزيرة.

كما تشكل منطقة الشرق الاوسط وافريقيا نسبة 21 في المئة من مبيعات الشركة وهي تطمح اليوم لدخول السوق الصيني وتعزيز تواجدها في السوق الهندي. كما حققت المبيعات في منطقة الشرق الاوسط مبلغ 1.2 مليار يورو.

وحول المشكلة الأساسية التي تواجه الشركة في الكويت، أشار غيمو الى أن الحاجة المتزايدة للطاقة في المنطقة تشكل الهم الأكبر للشركة لاستحداث مولدات جديدة للطاقة لتلبية هذا الطلب. والمشكلة الثانية هي رفع مستوى الانتاج في الكويت بما يتناسب مع الدول المجاورة، للتمكن من ربط الشبكة الخليجية مع بعض.

وأكد غيمو أن آريفا تخطط للتواجد في السوق الخليجي بشكل دائم وللمستقبل البعيد، لأن الاستثمارات في المنطقة في تزايد مستمر ومن المتوقع أن تصل نسبة النمو الى 6 في المئة سنوياً، ولذلك تسعى آريفا لتعزيز علاقاتها المحلية أينما تواجدت لتصبح كأي «مُنتج محلي». مشيراً الى أن العملية اليوم تخطت مرحلة المشاريع الفردية الصغيرة، وأصبح الهدف لأي شركة الدخول كلاعب أساسي في السوق والاستحواذ على حصة سوقية منه. مشدداً الى أن السوق الكويتي من أهم الاسواق في المنطقة.

من جهة أخرى، وحول المفاوضات مع الحكومة الكويتية حول امكانية توليد الكهرباء من الطاقة النووية، اعتبر غيمو أن هذا القطاع يعتبر واعداً في المنطقة لأنه يعتمد على الطاقة النظيفة، وقد قامت الشركة بتوقيع عقد مماثل في امارة أبو ظبي. وشرح غيمو أن العقود المماثلة بحاجة الى خطوات متعددة أولها توقيع اتفاقية دولية للاستعمال النووي السلمي، ومن ثم تعيين سلطة خاصة محلية الاشراف على الانتاج ومراقبته. مشدداً على أن المشروع يتعلق بخصوصية كل دولة، والشروط والبنود التي يعمل بها في دولة ما ممكن ألا تنطبق على أخرى، الا أنه والى اليوم، لا مفاوضات جدية حول الموضوع في الكويت.

من ناحيته شرح لحود، أن الكويت لديها القدرة لإنتاج 9500 ميغاواط، يتم استخدام 5500 ميغاواط منها خلال فترة الشتاء، فيما تتعدى الحاجة في فترة الصيف الـ 9500 ميغاواط لتصل الى 10 أو 10.5 ألف، وستتضاعف هذه الحاجة في 5 سنوات لتصل الى 20 ألف ميغاواط. لذلك هناك حاجة لايجاد مولدات جديدة لانتاج الكهرباء وبالتالي توزيعها.

وتؤمن آريفا اليوم 25 في المئة من احتياجات الكويت في الشبكة، ولديها 51 محطة توليد محلياً، كما تتولى عملية صيانة هذه المحطات. وقد قامت بانشاء مركز تحكم في منطقة الجهراء لتغطية شمال الكويت، وحصلت على عقد صيانة مركز التحكم في العاصمة. ومن المتوقع أن تباشر بانشاء محطة تحويل رئيسية بجهد 300 كيلوفولت في مدينة سعد العبدالله الاسكانية الجديدة بقيمة 60 مليون يورو، لتغطية احتياجات المدينة بالطاقة.

«آريفا» بأرقام 2007

بلغت الأعمال المتراكمة في نهاية ديسمبر 2007 للشركة مبلغ 39.8 بليون يورو بزيادة تصل الى 55 في المئة عن سنة 2006، فيما بلغت عائدات مبيعات العام 2007 مبلغ 11.9 بليون يورو بزيادة تصل الى 9.8 في المئة وتبلغ حصة القطاع النووي من هذا المبلغ 34.92 بليون يورو بزيادة 58 في المئة لهذا القطاع بسبب العقد الذي وقعته الشركة مع المرفق الصيني «سي جي ان بي سي».

العداد الذكي لـ «ترشيد»

أشار غيمو، في سؤال لـ «الراي» حول قدرة آريفا في دعم حملة ترشيد التي أطلقتها الحكومة الكويتية الصيف الماضي لتوفير استخدام الطاقة، الى أن هذا الموضوع تناوله في محادثاته مع مسؤولي القطاع في الكويت، مقدماً حلاً بالمساهمة مع شركاء آخرين، وهو عبارة عن عداد كهربائي يعرف بالعداد الذكي، يستعمل في المنازل ويقوم باعطاء تعليمات للمستخدمين لرفع أو خفض أو ايقاف استخدام الطاقة بحسب ساعات الضغط والثقل.

تنوي استثمار 9.5 مليون دولار مع «نيوهورايزن» في 3 سنوات

«كويت انرجي» تفوز بحق التنقيب عن النفط والغاز في باكستان

كونا - حصلت شركة «كويت انرجي» على حق التنقيب عن النفط والغاز في باكستان مع شركة «نيو هورايزن» الباكستانية في قطاع «جورك» في منطقة حيدر آباد - ثاتا (اقليم السند)، بعد موافقة الحكومة الباكستانية.

وقالت نائب الرئيس التنفيذي لشركة «كويت انرجي» سارة اكبر لوكالة الانباء الكويتية (كونا) ان الشركتين تعتزمان استثمار مبلغ 9.5 مليون دولار خلال السنوات الثلاث الأولى من مرحلة التنقيب. واضافت اكبر ان هذا الاستثمار سيستخدم في اجراء الدراسات الجيولوجية والجيوفيزيائية ومسوحات زلزالية ثلاثية الأبعاد على مساحة 150 كيلومترا مربعا، وكذلك حفر بئرين استكشافيتين.

وذكرت اكبر ان هذا القطاع هو ثاني قطاع تفوز به هاتين الشركتين في باكستان اذ سبق لهما الحصول على قطاع آخر وهو قطاع «كنري» الواقع شرق اقليم السند.

واوضحت ان «كويت انرجي» هي من الشركات الكويتية الاستكشافية غير الحكومية وهي شركة سريعة النمو طبقا للمشاريع التي قامت وتقوم بها خلال فترة زمنية قصيرة ولها عمليات نفطية في دول عدة منها مصر وسلطنة عمان واليمن واندونيسيا وروسيا وأوكرانيا اضافة الى باكستان.

جانب من توقيع العقد

وقام بالتوقيع على اتفاقية ترخيص القطاع البترولي الباكستانية في قطاع جورك كل من وكيل وزارة البترول والموارد الطبيعية فاروق قيوم ممثلا لباكستان والمدير العام للقطاعات البترولية نعيم مالك والمدير التنفيذي لشركة «نيوهورايزن» وامق بخاري وأكبر بحضور وزير البترول الباكستاني احسان خان والسكرتير الثاني للوزارة شوكت حيات دوراني وعدد من كبار المسؤولين في الوزارة.

وكان وزير التجارة والصناعة الكويتي فلاح الهاجري دشن اعمال اول مشروع حقول انتاج الغاز والمكثفات الغازية التابع لـ «كويت انرجي» في اوكرانيا الاسبوع الماضي. وقام الهاجري بتدشين عمل البئر الاولى لانتاج الغاز في المشروع والاشراف على بيع اول شحنة تم انتاجها من المكثفات الغازية لأحد المستهلكين الاوكرانيين في احتفالية نظمت في موقع المشروع في مدينة بلوسيفسكي الاوكرانية خلال زيارته لكييف. واشاد الهاجري خلال زيارته للمشروع بالقطاع الخاص الكويتي وبانجاز شركة «كويت انرجي» بهذا المشروع الحيوي مؤكدا دعم الحكومة الكامل للقطاع الخاص واستعدادها لتقديم التسهيلات كافة التي يحتاج اليها انشاء مشاريع مماثلة. وثمن تبني جهود الحكومة لجذب مشاريع استثمارية من هذا النوع اسهاما في تحريك عجلة الاستثمارات الاجنبية داخل البلاد.

خلال مشاركتها في معرض دبي الدولي للعقار من 17 إلى 19 الجاري

القدومي: «توب» ستعرض أراضي سكنية واستثمارية في بريطانيا والأردن وشققا سكنية في دبي والشارقة

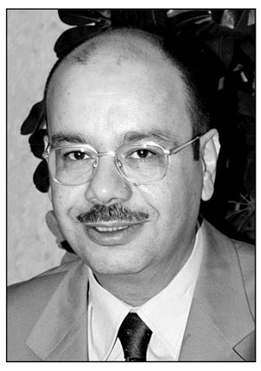
أعلنت مجموعة «توب» للتسويق العقاري عن مشاركتها في معرض دبي الدولي للعقار -2008 والمزمع إقامته في مركز دبي الدولي للمعارض من 17 الى 19 فبراير الجاري، حيث ستشارك المجموعة بعدد من المشاريع العقارية المميزة من الإمارات والاردن وبريطانيا.

وقال العضو المنتدب للمجموعة وليد القدومي ان المجموعة تحرص على أن تكون مشاركتها في هذا المعرض مميزة وفعالة حيث تهدف من خلال مشاركتها إلى استقطاب شريحة من المستثمرين للتملك والاستثمار في المشاريع المعروضة، ولما يشكله المعرض أيضا من أهمية في فتح قنوات استثمارية جديدة واستقطاب عملاء ومستثمرين جدد للمشاريع التي تعرضها المجموعة.

وأضاف القدومي أن المجموعة ترتبط بعلاقة ممتازة بالسوق العقاري الاماراتي حيث تمكنت خلال العام 2007 من تسويق عدد كبير من المشاريع العقارية لشركات امارتية في مختلف دول مجلس التعاون وبريطانيا وعدد من الدول العربية من خلال مكاتب المجموعة في الكويت والبحرين وبريطانيا وأيضا من خلال شبكة وكلائها في مختلف دول المنطقة، حيث تعتبر المجموعة وكيلا حصريا لعدد من المشاريع الاماراتية في دول المنطقة.

وبين القدومي أن المشاريع التي تقوم بتسويقها المجموعة هي مشاريع سكنية وتجارية وصناعية في دبي والشارقة وأشار القدومي الى أن البيئة الاستثمارية الامنة في الامارات والعوائد الممتازة على الاستثمار وخصوصا في دبي قد ساعدت المجموعة على تحقيق نتائج ايجابية رائعة بتسويق تلك المشاريع.

وحول المشاريع التي ستعرضها المجموعة في المعرض، قال القدومي ان المشروع الاول هو عبارة عن مجموعة من الاراضي الزراعية والاستثمارية في المملكة المتحدة، وتحديدا في منطقة صري Surrey التي تحمل أبعادا استثمارية تؤهلها الى ان تكون من المناطق المميزة في المستقبل وبين أن المنطقة تبعد حوالي 25 ميل عن وسط لندن وتبعد حوالي 20 ميلا عن مطار هيثرو كما تبعد حوالي 6 أميال عن مدينة Woking وتبعد حوالي 8 أميال عن مدينة Guildford كما تبعد حوالي 5 أميال عن ثورب بارك وحوالي 8 أميال عن ثيم بارك وتمتاز المنطقة أيضا بانها قريبة من الشوارع الرئيسية A3/M3 وتبعد أقل من ميل عن مركز المدينة وحوالي 27 دقيقة بالقطار الى محطة لندن واترلوو، وأضاف وتتوافر بالمنطقة خدمات صحية وكهرباء وماء وبين أنه مخطط في المستقبل بناء 6500 وحدة سكنية في المنطقة. وأشار الى أن ملكية الاراضي والتي تبدأ اسعارها من 8500 باوند هي ملكية حرة Free Hold لكافة الجنسيات.


وليد قدومي

وعن الاستثمار في هذه الأراضي قال القدومي إن الاستثمار فيها اتخذ منحى جديد وخاصة بعد الارتفاع الهائل للوحدات السكنية في جميع أنحاء المملكة المتحدة التي يتوقع أن تخطو خطوات سريعة نحو إيجاد حلول للمشكلة الإسكانية فيها من خلال فتح الباب أمام عمليات البناء في المناطق التي لم يكن يسمح فيها البناء بالسابق، وهي مرتبطة بتوجهات الحكومة الجديدة فيها والتي وضعت هذه المشكلة أولوية لها لحلها خلال الفترة المقبلة، مما اكسب الوحدات الزراعية القابلة للتطوير إلى وحدات سكنية فرصا أكثر وفرة وجدية، وأشار إلى أن الاستثمار في الأراضي الزراعية في بريطانيا يتخذ طابع الاستثمار على المدى البعيد.

وأشار القدومي إلى أن المشروع الثاني عبارة عن أراضي سكنية في الأردن وتحديدا في منطقة المفرق التي تعد الان من أبرز مناطق التنمية الاقتصادية في المملكة، حيث تشهد حاليا طفرة مشاريع بالمليارات لشركات خليجية وعربية وعالمية، وبين القدومي أن الأراضي مفروزة وجاهزة للبناء وتبدأ مساحاتها من 500 متر مربع وبأسعار مميزة ومنافسة، وبين أن التملك حر لجميع الجنسيات. وأضاف يقع مشروع آلمها السكني في أم السراب، وهو عبارة عن أراضي مخصصة للسكن على أرض مساحتها الإجمالية 101 دونما، ويمتاز المشروع ببعده عن مطار المفرق التجاري 6 كيلومترات قبل التوسعة وببعد عن جامعة آل البيت 7 – 8 كيلومترات، كما ويبعد عن مركز مدينة المفرق 8 – 9 كيلومترات وعن مركز حدود جابر (حدود سوريا) حوالي 16 كيلومتراً، وأشار القدومي إلى أن الخدمات متوافرة بالمشروع (كهرباء-ماء) ووجود شارع رئيسي 20 مترا أسلفت والأراضي مستوية، والمنطقة مأهولة بالسكان، وبين أن المنطقة قريبة من أضخم المشاريع الصناعية والتنموية في المفرق.

من جانب آخر، أشار القدومي الى أن المجموعة ستقوم أيضا بعرض عدد من المشاريع السكنية في دبي والشارقة، وبين أن المشاريع هي برج الندى الذي يقع بأفضل موقع للاستثمار بمنطقة النهدة بالشارقة. وأشار إلى أن المشروع مكون من ارضي + 5 ادوار مواقف سيارات + 25 طابقا متكررا وتتوافر فيه خدمات متعددة منها النادي الصحي وحمام السباحة ، ويتميز البرج بموقعة الاستثماري والقريب من حديقة النهدة ومركز صحارى وتتألف الشقق من غرفة إلى ثلاث غرف نوم. وبين أن أسعار الشقق مناسبة لمختلف الشرائح وتبدأ من 386 ألف درهم وتمنح الشركة تسهيلات في السداد تصل في هذا المشروع إلى 24 شهرا تقريبا ومن دون فوائد.

والمشروع الاخر الذي ستطرحه المجموعة هو برج الواحة 2 في دبي والذي يقع في مدينة دبي الرياضية، ويمتاز البرج بإطلالته المميزة على ملعب الغولف والحدائق الخضراء، وبين القدومي أن الشقق التي تتكون من استديو إلى 3 غرف نوم ستكون مفروشة، وأضاف أن الشركة المطورة للمشروع تقدم خدمة مضمونة للمستثمرين بمنحهم عائدا إيجاريا سنويا صافيا بواقع 8%.

وتجدر الإشارة إلى أن المجموعة تعد واحدة من كبرى الشركات المتخصصة في التسويق العقاري في دولة الكويت، حيث تقدم المجموعة الدراسات والاستشارات التسويقية بالإضافة إلى التسويق المباشر للمشاريع العقارية لمجموعة من الشركات العقارية لمشاريع متنوعة خليجية وعربية وبريطانية. وتقوم المجموعة حاليا بتسويق عدة مشاريع سكنية وتجارية واستثمارية، وتسعى المجموعة من خلال مشاريعها المنتقاة بعناية أن تقدم خدمة مميزة وفرصة استثمارية ناجحة لعملائها من خلال خبرتها الرائدة في هذا المجال.

أبرزها التكنولوجيا الحديثة لنشر تفاصيل المعارض والملتقيات

دشتي: صناعة المعارض في الكويت تفتقر أسسا ضرورية لوصولها إلى العالمية

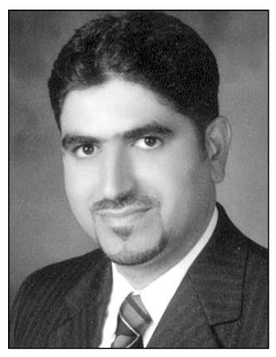
| كتب حسين كمال |

أكد المدير التنفيذي للعلاقات الدولية والخدمات اللوجستية في شركة «آنة جروب» لتنظيم المعارض والمؤتمرات الدكتور محسن دشتي أن صناعة المعارض في الكويت تفتقر الأسس الضرورية لتحويلها إلى المستوى الدولي. حيث ان أغلبية المعارض التي تقام في الكويت تهتم بالمبيعات اللحظية كمعارض المنتجات المحلية وغيرها،

وقال ان هذه النوعية من المعارض في دول مثل الصين وألمانيا لا يطلق عليها اسم معرض بل سوق أو تجمع لمنتجات معينة، كما أن قوانين وزارة التجارة والصناعة في مثل تلك الدول تنص على أن المعرض لا يسمح به البيع المباشر بل الهدف من إعطاء الرخصة لإقامة المعرض هو أن يتم خلاله صفقات تجارية بين الشركة أو الجهة المشاركة والعميل أو المستثمر وليس بيعا مباشرا.

وأشار دشتي إلى أن صناعة المعارض في تلك الدول تعتبر مصدرا أساسيا من مصادر الدخل القومي لما تضخه الشركات المنظمة من مليارات الدولارات خلال المعرض الواحد عن طريق الصفقات التي تعقد في المعرض بين المشاركين والعملاء. فنجد أن معرض «سيتي سكيب» العقاري في دبي مثلا تتهافت إليه كبرى شركات العقار بالمنطقة والعالم على الرغم أن بعض هذه الشركات يدفع مبالغ خيالية تصل إلى أكثر من مئة وخمسين ألف دينار كويتي كتكاليف إجمالية للمشاركة. إيمانا منها أن عقد صفقة لمشروع ضخم واحد سوف يربح الشركة مبالغ تصل إلى ملايين أو حتى مليارات الدولارات كما أشارت اليه بعض إحصائيات معرض «سيتي سكيب» دبي للعام 2007.

ولفت دشتي إلى أن الكويت من أكثر الدول في الشرق الأوسط قابلية لإقامة معارض وملتقيات اقتصادية عالمية على أرضها نظرا لتوافر الشروط والبيئة المناسبة لمثل هذه الأحداث. مستدلا على الملتقى الاقتصادي الأخير الذي أقامته الكويت في بروكسل من الفترة 17-18 ديسمبر من العام 2007 والذي بين فيه سمو رئيس مجلس الوزراء الشيخ ناصر محمد الأحمد الصباح العوامل الأساسية المتوافرة في الكويت لجعلها مركزا ماليا واقتصاديا عالميا من تاريخ تجاري عريق وثروات مالية واقتصادية وموقع استراتيجي في المنطقة واستقرار سياسي واقتصادي وحرية مضمونة وغيرها.


محسن دشتي

وأشار إلى أن كل هذه العوامل تشكل الأسس الضرورية لإقامة ملتقيات ومعارض اقتصادية وغيرها على المستوى الدولي والتي قد لا تتوافر في دول مجاورة في المنطقة.

وبين دشتي أن هذه العوامل لو استغلت بطريقة صحيحة ومدروسة لكانت الكويت هي الوجهة الأولى والأساسية لكبرى الشركات بمختلف المجالات للمشاركة لمعارض وملتقيات تقام في الكويت شريطة توفير كل السبل من أمور لوجستية وقوانين تجارية من جهات الدولة تسهل من إقامة مثل تلك الملتقيات العالمية.

وذكر دشتي أن الإحصائيات الاقتصادية التي نشرت في أواخر العام 2007 في الكويت بينت أن صناعة المعارض حازت المرتبة الأولى بالنمو الاقتصادي لنشاط غير نفطي، مما يدل على أهمية هذه الصناعة على الدخل القومي إذا ما توافرت جميع العوامل.

وعن هذه العوامل بين دشتي أن إنشاء اتحاد تنظيم المعارض كويتي والتي تبنت فكرته والعمل على إشهاره شركة «آنة جروب» هو العامل الأول والأساسي للقيام بصناعة المعارض إلى المستوى الدولي بدولة الكويت. مبينا أن الشركة قد أعلنت مسبقا أن موقعها الالكتروني (www.aanagroup.com) قد ترجم فكرة اتحاد المعارض الكترونيا من خلال برنامج التقويم الالكتروني والذي يسمح لجميع الجهات المنظمة المحلية والدولية إدخال كافة المعلومات الخاصة بمعارضها حتى تعم الفائدة على الجميع.

وأشار إلى أن هذا التقويم الالكتروني يعتبر خطوة أولية للتنسيق بين شركات تنظيم المعارض والشركات المشاركة لمعرفة أوقات وتواريخ كافة المعارض بغض النظر عن نوعها حتى تأسيس الاتحاد، كما بين أن الدعم المادي والمعنوي من خلال تسهيل بعض القوانين من جهات الدولة لشركات تنظيم المعارض هو عامل آخر أساسي للقيام بمثل هذه الصناعة.

وقال إن تنظيم معارض وملتقيات داخل وخارج الكويت يأتي بالمرتبة الأولى لرفع شأن الكويت من الناحية الاقتصادية والتجارية ولذا فإن الحاجة على مثل هذا الدعم لركيزة أساسية لتقوية صناعة المعارض.

وبين أن العامل الأساسي الآخر للقيام بمستوى صناعة المعارض هو استخدام التكنولوجيا الحديثة لنشر كل التفاصيل عن المعارض والملتقيات التجارية والاقتصادية التي تقام في الكويت، وهذا يأتي من خلال الانترنت وتخصيص منتديات اقتصادية متخصصة للحديث عن تلك الملتقيات،

وقد بين دشتي أن شركة «آنة جروب» قد استخدمت بالفعل بعض المنتديات الاقتصادية للترويج عن معارضها مثل موقع «www.dinar-chat.com» والذي يناقش أمورا اقتصادية مختلفة، مبينا أن استخدام التكنولوجيا الحديثة من مختلف وسائل الإعلان ركيزة أساسية أيضا للقيام بصناعة المعارض في الكويت.

واختتم دشتي حديثه قائلا ان شركة «آنة جروب» لتنظيم المعارض والمؤتمرات تسعى جاهدة أن تكون حجر الأساس للقيام بصناعة المعارض ونقطة الانطلاق لتحويل الكويت إلى الوجهة الأولى لمعارض وملتقيات عالمية تحظى باهتمام محلي ودولي، مبينا أن سياسة الكويت وتاريخ الكويت التجاري والاقتصادي والنظرة المستقبلية التي ترسمها الكويت لعوامل تبشر بالخير للارتقاء بالكويت وجعلها آنة ودرة كسابق العهد وتحويلها إلى مركز اقتصادي ومالي عالمي بفضل سواعد وعزيمة شعبها.

«كيا» تمنح زيادة في الراتب لمشتري سياراتها لمدة عامين

أعلنت مجموعة شركات عبد العزيز العلي المطوع . مجموعة الوكالات الوطنية . الوكيل المعتمد لسيارات كيا موتورز الكورية الصنع، أنه ولأول مرة في الكويت سيحصل كل مشتر لواحدة من سيارات كيا موتورز أوبيروس، أو كيا فان المعروفة باسم «كرنفال» أو «كارينز»، أو كيا ذات الدفع الرباعي سورينتو و سبورتاج، على زيادة في الراتب لمدة سنتين، وذلك بحد أقصى 75 ديناراً شهرياً.

وذكرت مجموعة الوكالات الوطنية أن هذا العرض الخاص، والمقدم على مجموعة مختارة من سيارات كيا موتورز، يأتي مشاركة من المجموعة في الحد من ظاهرة ارتفاع الأسعار.

ويعتبر عرض المجموعة بتقديم دخل شهري ثابت على مدار عامين، أحد الحلول الناجحة التي يمكن الاعتماد عليها في حل مشكلة العديد من العملاء الراغبين في شراء سيارة عملية، تعينهم على أداء مهام وظائفهم.

وذكرت مجموعة الوكالات الوطنية، الوكيل الحصري لسيارات كيا موتورز في الكويت، أن الهدف من هذا العرض الخاص تقديم خدمة مميزة إلى جميع العملاء.

ويؤكد ذلك أن السيارات التي قررت المجموعة اختيارها لهذا العرض حصدت أخيراً العديد من الجوائز العالمية، ونالت الكثير من التقديرات وشهادات الجودة. إذ يأتي الطرح الجديد لكيا كرنفال وهي مصنفة كأكثر السيارات العائلية أماناً، فقد حصلت سيارة كيا «كرنفال» على تقدير خمسة نجوم في مستوى الحماية من الصدمات، من الإدارة القومية لسلامة المرور على الطرق السريعة بالولايات المتحدة الأميركية «NHTSA»، وتقدير جيد من معهد التأمين للسلامة على الطرق السريعة في أميركا «IIHS»، وحصلت كذلك على تصنيف السيارة العائلية الأكثر أماناً حسب تقييم «Forbes» العالمية، لفئة السيارات من طراز الشاحنات.

أما كيا أوبيروس الجديدة فهي سيارة تتميز بمظهر عصري متوازن، بعد خفض الحافة الأمامية لغطاء المحرك وتركيب شبكة احتراق أمامية أكثر نعومة واتساعاً، بالإضافة إلى المصابيح الإضاءة الأمامية المزدوجة من نوعيه «زينون»، ورفع غطاء الصندوق الخلفي، وجرت زيادة طول الذيل الخلفي بنحو 20 ملليمتراً، مع مصابيح خلفية عمودية جديدة، وأنابيب عادم ثنائية من الكروم.

ويعتبر هذا الموديل، المجهز بالأبواب الأربعة الفارهة، الأخف والأكثر انسيابية والأطول والأكثر مبيعاً في الولايات المتحدة.

كما أنها تتميز بتقنية متطورة جديدة ومحرك V6 أكبر وأقوى، سعة 3.8 لتر بقوة 264 حصاناً، مع خزان وقود بسعة أكبر 70 لتراً.

أما سيارة سورينتو، فمنذ أن أطلقتها كيا موتورز للمرة الأولى في العام 2003، وهي تحقق مبيعات كبيرة على مستوى العالم، وشهدت الكثير من التحديثات إلى أن أصبحت اليوم أكثر عصرية وفخامة، مع تفعيل أداء المحرك والأداء العام.

أما كيا سبورتاج فهي سيارة الدفع الرباعي، ذات محرك 4 سلندر، سعة 2.0 لتر، وقوة 142 حصانا، التي وفرت كيا موتورز في تصميمها الكثير من أسباب الأمان، ومنها الأكياس الهوائية، ونظام منع انغلاق المكابح (ABS) ونظام الثبات الالكتروني (ESP)، وقد وضعت هذه الأسباب، وغيرها من المزايا العديدة التي تتمتع بها كيا سبورتاج في مصاف السيارات الأكثر مبيعاً، ويتزايد الإقبال على شرائها من عام إلى آخر.

هذا وقد شهدت الأيام الثلاثة اللاحقة على بدء هذا العرض المميز لمجموعة شركات عبد العزيز العلي المطوع . مجموعة الوكالات الوطنية . الوكيل المعتمد لسيارات كيا موتورز، إقبالاً كبيراً على الشراء، الأمر الذي يبشر بنجاحه، ومدى حاجة عملاء كيا إلى عروض مميزة، هم يستحقونها.

وتخطط كيا موتورز لبيع ما يقرب من مئة ألف سيارة من «سورينتو» في العام 2008 على مستوى العالم، مع توقع أن يزيد الطلب عليها بالأسواق الأميركية مقارنة بباقي الأسواق الأخرى.