

نائب الرئيس التنفيذي لـ «سمارت تارجت» العقارية أكدت في حوار لـ «الأنباء» أن العميل الكويتي الأقوى في المنطقة من ناحية القوة الشرائية بدرية المنيع: التسويق العقاري يعاني ندرة المشاريع المطروحة للمتلئ

الشروط التي يجب أن تتوفر في شركة التسويق العقاري لتكتسب ثقة المستثمر؟

● أولاً: عامل الخبرة مهم جداً فكلما زادت خبرة الشركة بالسوق كلما كانت قادرة على إيجاد حلول عقارية وتقديم النصح والمشورة للعميل.

ثانياً: تواجد الشركة من خلال مشاركتها بالمعارض المحلية والدولية وهذا دليل كاف على استقرار الشركة المادي.

ثالثاً: مؤسسو الشركة ورأس المال المدفوع ويأتي دور أصحاب الشركة ومؤسسيها في المقام الأول لكسب مصداقية العميل، حيث أول سؤال يقوم بطرحه العميل قبل عملية الشراء من هم أصحاب الشركة وإذا كانوا من أصحاب السمعة الطيبة لا يتردد العميل أبداً في التعاقد معتمداً على تاريخ هؤلاء الأشخاص المشرف ودورهم البارز في المجتمع. وكذلك رأس المال المدفوع يدل على قوة الشركة بالسوق العقاري.

رابعاً: مصداقية الشركة سواء من ناحية تسليم مشاريعها في مواعيدها المحددة أو من ناحية الوفاء بالتزاماتها ووعودها في تسليم أرباح المستثمرين لديها أو من ناحية تحري العمل لتطبيق الشريعة الإسلامية في معاملتها.

في ظل الارتفاع المحوظ في شهية الكويتيين في تملك العقارات بالخارج على وقع ارتفاع الأسعار وندرة الأراضي في الكويت استغلت الكثير من الشركات فرصة التسويق لعقارات وهمية ما الحلول المتاحة للقضاء على عشوائية القطاع؟

● طبعاً هذا الغش أو النصب ينطبق على جميع شركات التسويق العقاري ولكن «لكل قاعدة شواهد»، لكن في ظل تشريعات الجديسة التي سنتها وزارة التجارة والصناعة لحماية المستهلك من الغش التجاري وعمليات النصب التي يقع فيها والتي منها على سبيل المثال وليس الحصر التقدم بطلب ترخيص لإعلان عن المشروع واعتماد الأوراق والمقود الأصلية والالتفاقيات من سفارة الكويت في هذه الدولة التي بها المشاريع المراد تسويقها، وكذلك تشديد الرقابة على الشركات التي تقوم بتنظيم المعارض، والتأكد من أن جميع الشركات التي تشارك من خلالها في المعارض التي تقام في الكويت سارية التراخيص وأوراقها سليمة ومعتمدة حتى هي نفسها لا تخلو من فحوص أوراقها.

يشكك القطاع العقاري الكويتي من قلة الخبرة في مجال التسويق العقاري وعدم وجود قاعدة معلوماتية تساعد المسوق العقاري على كسب ثقة المستثمر، فما السبيل إلى تخطي هذه العقبة؟

● يحظى السوق العقاري الكويتي بشركات عقارية ونسويقية كبرى تنافس الشركات العالمية، ولأن قطاع العقار من أهم القطاعات الحيوية وتنافس عليه نهضة المجتمعات وغالباً تكون لدى كل شركة من هذه الشركات قاعدة بيانات قوية وعلاقات قوية منها ما يصل في العلاقة على مستوى حكومات الدول وليست مقترضة فقط على الأفراد ويمكن للشركات الصغيرة المبتدئة الاستعانة بالإنترنت كقاعدة لها في البحث عن مشاريع أو التعرف على الدولة نفسها.

هل الظل والشقق من العقارات الأكثر رواجاً في تسويقها على مستوى الكويت؟

● تعتبر القلل الأكثر رواجاً ولكن التي تتميز برخص أسعارها، وفي رأبي الشخصي الشقق حالياً أصبحت أكثر رواجاً لأنها اقتصادية وأمانها معقولة على سبيل المثال في ألمانيا مشروع زوار بروكن تبدأ أسعارها من 35 ألف دينار.

كثير من المواطنين الذين اشتروا عقارات أو قسائم في الخارج تعرضوا لكثير من المشاكل العقارية، فما

على مستثمري أو التعرف على الدولة نفسها.

● منى الدغيمى

بألمانيا ويضم المشروع حوالي 133 شقة مختلفة المساحات ويقع في مدينة زوار بروكن والتي تبعد عن مدينة بانن بانن بمقدار 40 كيلومتراً فقط جنوب غرب ألمانيا ويسهل الوصول منها إلى زيوريخ بسويسرا وبلجيكا وباريس وغيرها من الدول الأوروبية المحيطة، فضلاً عن تميز هذا المشروع بأسعار الشقق التي أصبحت من السهل لكل شرائح المجتمع التملك فيها وكذلك انخفاض الضريبة السنوية والتي تصل فقط إلى 200 يورو في السنة عن الشقة الواحدة.

أما خليجياً، فنحن نقوم بتسويق مشروع «أبراج ناصر» في مملكة البحرين حالياً ويقع مقابل الجامعات الطبية كجامعة الملك حمد الطبية والكلية الملكية الأيرلندية وهناك شقق لها إطلالات بحرية، وكما هو معلوم المساحة السكنية محدودة جداً في البحرين وعليه فإن الاستثمار واعد جداً في هذه الدولة.

وتحظى البحرين باستقطاب طلبة الكويت فمعظمهم يدرسون هناك وهي أقرب دولة خليجية للكويت من حيث المسافة (نصف ساعة جواً وأقل من 3 ساعات عن طريق البر بالسيارة) أي يمكن الأطمئنان على عقارك خلال ساعات وهذه تعتبر ميزة كبرى.

وتتملك الشركة أيضاً مشروعاً سكنياً في سلطنة عمان وهو «خريف صلالة 2» في منطقة الداهرين الجنوبية وتعتبر من أفضل المناطق بصلالة وقريبة جداً على البحر وتبعد المشروع عن فندق كراون بلازا الشهير 2 كيلومتر فقط، وتبدأ أسعار الشقق السكنية من 12000 دينار تملك حر مدى الحياة وتشطيبات داخلية وديكورات تناسب الذوق الكويتي.

على مستوى الكويت هل لديك عقارات تسوقونها؟

● للأسف العقارات السكنية في الكويت أسعارها غالباً وتعتبر شحيرة نظراً لندرة الأراضي، و«سمارت تارجت» تسوق العقارات التي تتراوح أسعارها بين 20 و50 ألف دينار والعقارات بالكويت تفوق هذا المبلغ بكثير، حيث تصل إلى حدود 100 ألف دينار فما فوق لاسيما الشاليهات.

ما فرص الاستثمار المتاح في العقار الخليجي؟

● هناك عدة فرص متاحة في الاستثمار العقاري على مستوى دول الخليج لاسيما في مملكة البحرين والمملكة الأردنية وذلك من خلال إعادة البيع للعقار خاصة عندما تكون المنطقة كرها من ناحية استثمارها أو عملية التاجر لوحدة العقار وخاصة في الدول التي تكون فيها نسبة الإشغال مرتفعة كمكة المكرمة والمدينة المنورة وبيبي وغيرها من الدول.

هل القلل والشقق من العقارات الأكثر رواجاً في تسويقها على مستوى الكويت؟

● تعتبر القلل الأكثر رواجاً ولكن التي تتميز برخص أسعارها، وفي رأبي الشخصي الشقق حالياً أصبحت أكثر رواجاً لأنها اقتصادية وأمانها معقولة على سبيل المثال في ألمانيا مشروع زوار بروكن تبدأ أسعارها من 35 ألف دينار.

كثير من المواطنين الذين اشتروا عقارات أو قسائم في الخارج تعرضوا لكثير من المشاكل العقارية، فما

● منى الدغيمى



المنيع متحدثة للزميلة منى الدغيمى

وفيما يلي التفاصيل:

المستثمر اليوم بحاجة إلى ذراع تسويقية إستراتيجية محترفة، هل تتوفر في الكويت شركات تسويق عقاري فاعلة تساعد المستثمر على اقتناص الفرص الجيدة؟

● نعم في الكويت تتوفر شركات تقدم على اقتناص الفرص العقارية الجيدة بقدرة الخبرة المتراكمة لدى القائمين بالعمل لدى هذه الشركات والتي تقوم بعمل دراسة جدوى شاملة للمشاريع بالسوق الكويتي العقاري المحلي والعالمي وتقدير الاحتياجات الفعلية المطلوبة للعميل الكويتي والخليجي على حد سواء.

وزارة التجارة والصناعة ستقر قريباً مجموعة من التشريعات الجديدة لتنظيم عمليات الشراء عن طريق شركات التسويق العقاري، هل تعتقد أن هذه القرارات ستخدم الشركات النشطة في هذا المجال؟

● كل القرارات التي ستصدرها الوزارة أكد ستصحب في صالح الشركات التسويق العقاري التي تلتزم بالوائح والقوانين وتحظى بثقة عملائها.

وأرى أن مجموعة التشريعات الجديدة التي تعنى بها وزارة التجارة والصناعة حالياً لإقرارها لتنظيم عمليات البيع في دائما تصبغ في مصلحة الطرفين البائع والمشتري والوسيط مادمات شركات التسويق لا تخالف القانون بأي شكل سواء من ناحية تراخيصها أو توثيق العقود للمشاريع بالجهات الحكومية الرسمية حسب المتبع وتراخيص إعلاناتها والتعاقد مع شركات تنظيم معارض جيدة وقوية، كل هذا يكون في صالح جميع الأطراف.

ونظراً لأن وزارة التجارة جهة رقابية فمهمتها السهر على تنفيذ القوانين التي تهدف إلى تنظيم القطاع العقاري ومعاينة الأخطاء الذين يسببون إلى مهنة المسوق العقاري ويخدعون العملاء عن طريق الترويج لعقارات وهمية وليست مطابقة للمواصفات، ما أهم الجهات التي تسوقونها في الكويت وما مدى الإقبال عليها؟

● يرتكز تسويق «سمارت تارجت» للعقارات في دول الخليج والتعاون، لاسيما العربية السعودية التي يتكاثر عليها الطلب من قبل الكويتيين للتملك فيها، أما على مستوى الدول الأوروبية فنشهد ألمانيا اقبالاً كبيراً وكذلك سريانيقو التي تتميز بجمال طبيعي خلّاب وأسعار جاذبة.

ما مشاريعكم الحالية ومستقبلية؟

● مشروع المدينة ذات الجسرين

وأكدت المنيع على ان «سمارت تارجت» للتسويق والاستثمار العقاري نجحت في تقديم أكثر من فرصة عقارية وتعمل حالياً على تسويق مشاريع في دول مجلس التعاون إضافة إلى مشاريع عقارية سكنية على المستوى الأوروبي.

ناحية القوة الشرائية. وذكرت أن مجموعة التشريعات الجديدة التي ستصدرها وزارة التجارة والصناعة قريباً لتنظيم عمليات البيع تصبغ في مصلحة الطرفين البائع والمشتري والوسيط وتحتمي المواطن من الغش والنصب.

هل تعتمدون على إعطاء الضمانات الكافية للعميل فيما يخص العقارات التي تتولون تسويقها في الكويت؟

● أكيد تقوم الشركة بمنح الضمانات الكافية للعميل فيما يخص العقارات التي تتولى تسويقها بالكويت أو خارجها، حيث دائماً تضع أنفسنا محل العملاء أثناء عملية البيع ورؤيتنا واضحة وهي الحفاظ على السمعة والشفافية بالدرجة الأولى قبل الربح المادي، والضمانات النوعية، منها القانوني حيث يقوم مكتب حماية الشركة بفحص كل العقود والمستندات الخبوتية ملكية هذه المشاريع لأصحابها وفحص قوانين كل دولة تتعامل معها والتأكد من تملك الكويتيين والجنسيات المتاح لها التملك في هذه الدول دون أي معوقات، ولقد تم رفض العديد من المشاريع وتسويقها نظراً لعدم وضوح ملكيتها أو للمخالفات القانونية للمتلئ.

وهناك ضمانات أخرى تتمثل في شروط جزائية بالعقود على ملاك هذه المشاريع في حالة التأخير في تسليم هذه المشاريع خاصة تحت الإنشاء لغرامة تأخير تصل إلى 5٪ من إجمالي القيمة تدفع للمشتري.

ما أهم المعوقات التي تعاني منها شركتكم والشركات النشطة في نفس المجال والشاكل العقاري الكويتي اليوم؟

● في اعتقادي لا توجد أي معوقات سوى ندرة المشاريع المطروحة للتملك بالكويت وارتفاع أسعار المعروض منها للبيع على الرغم من ارتفاع الطلب عليها، ولابد من تنبني الحكومة الكويتية الرشيدة سياسة إنشاء مشاريع عقارية وبناء منتجعات وفنادق تديرها شركات فنادق عالمية لتغطية حجم الطلب والتعاون مع

المستثمر اليوم بحاجة إلى ذراع تسويقية إستراتيجية محترفة، هل تتوفر في الكويت شركات تسويق عقاري فاعلة تساعد المستثمر على اقتناص الفرص الجيدة؟

● نعم في الكويت تتوفر شركات تقدم على اقتناص الفرص العقارية الجيدة بقدرة الخبرة المتراكمة لدى القائمين بالعمل لدى هذه الشركات والتي تقوم بعمل دراسة جدوى شاملة للمشاريع بالسوق الكويتي العقاري المحلي والعالمي وتقدير الاحتياجات الفعلية المطلوبة للعميل الكويتي والخليجي على حد سواء.

وزارة التجارة والصناعة ستقر قريباً مجموعة من التشريعات الجديدة لتنظيم عمليات الشراء عن طريق شركات التسويق العقاري، هل تعتقد أن هذه القرارات ستخدم الشركات النشطة في هذا المجال؟

● كل القرارات التي ستصدرها الوزارة أكد ستصحب في صالح الشركات التسويق العقاري التي تلتزم بالوائح والقوانين وتحظى بثقة عملائها.

وأرى أن مجموعة التشريعات الجديدة التي تعنى بها وزارة التجارة والصناعة حالياً لإقرارها لتنظيم عمليات البيع في دائما تصبغ في مصلحة الطرفين البائع والمشتري والوسيط مادمات شركات التسويق لا تخالف القانون بأي شكل سواء من ناحية تراخيصها أو توثيق العقود للمشاريع بالجهات الحكومية الرسمية حسب المتبع وتراخيص إعلاناتها والتعاقد مع شركات تنظيم معارض جيدة وقوية، كل هذا يكون في صالح جميع الأطراف.

ونظراً لأن وزارة التجارة جهة رقابية فمهمتها السهر على تنفيذ القوانين التي تهدف إلى تنظيم القطاع العقاري ومعاينة الأخطاء الذين يسببون إلى مهنة المسوق العقاري ويخدعون العملاء عن طريق الترويج لعقارات وهمية وليست مطابقة للمواصفات، ما أهم الجهات التي تسوقونها في الكويت وما مدى الإقبال عليها؟

● يرتكز تسويق «سمارت تارجت» للعقارات في دول الخليج والتعاون، لاسيما العربية السعودية التي يتكاثر عليها الطلب من قبل الكويتيين للتملك فيها، أما على مستوى الدول الأوروبية فنشهد ألمانيا اقبالاً كبيراً وكذلك سريانيقو التي تتميز بجمال طبيعي خلّاب وأسعار جاذبة.



بدرية المنيع

وأكدت المنيع على ان «سمارت تارجت» للتسويق والاستثمار العقاري نجحت في تقديم أكثر من فرصة عقارية وتعمل حالياً على تسويق مشاريع في دول مجلس التعاون إضافة إلى مشاريع عقارية سكنية على المستوى الأوروبي.

ناحية القوة الشرائية. وذكرت أن مجموعة التشريعات الجديدة التي ستصدرها وزارة التجارة والصناعة قريباً لتنظيم عمليات البيع تصبغ في مصلحة الطرفين البائع والمشتري والوسيط وتحتمي المواطن من الغش والنصب.

هل تعتمدون على إعطاء الضمانات الكافية للعميل فيما يخص العقارات التي تتولون تسويقها في الكويت؟

● أكيد تقوم الشركة بمنح الضمانات الكافية للعميل فيما يخص العقارات التي تتولى تسويقها بالكويت أو خارجها، حيث دائماً تضع أنفسنا محل العملاء أثناء عملية البيع ورؤيتنا واضحة وهي الحفاظ على السمعة والشفافية بالدرجة الأولى قبل الربح المادي، والضمانات النوعية، منها القانوني حيث يقوم مكتب حماية الشركة بفحص كل العقود والمستندات الخبوتية ملكية هذه المشاريع لأصحابها وفحص قوانين كل دولة تتعامل معها والتأكد من تملك الكويتيين والجنسيات المتاح لها التملك في هذه الدول دون أي معوقات، ولقد تم رفض العديد من المشاريع وتسويقها نظراً لعدم وضوح ملكيتها أو للمخالفات القانونية للمتلئ.

وهناك ضمانات أخرى تتمثل في شروط جزائية بالعقود على ملاك هذه المشاريع في حالة التأخير في تسليم هذه المشاريع خاصة تحت الإنشاء لغرامة تأخير تصل إلى 5٪ من إجمالي القيمة تدفع للمشتري.

ما أهم المعوقات التي تعاني منها شركتكم والشركات النشطة في نفس المجال والشاكل العقاري الكويتي اليوم؟

● في اعتقادي لا توجد أي معوقات سوى ندرة المشاريع المطروحة للتملك بالكويت وارتفاع أسعار المعروض منها للبيع على الرغم من ارتفاع الطلب عليها، ولابد من تنبني الحكومة الكويتية الرشيدة سياسة إنشاء مشاريع عقارية وبناء منتجعات وفنادق تديرها شركات فنادق عالمية لتغطية حجم الطلب والتعاون مع



أسمنت الهلال Hilal Cement

دعوة

لحضور اجتماعي الجمعية العامة العادية وغير العادية

يسر مجلس الإدارة دعوة المساهمين الكرام لحضور اجتماعي الجمعية العامة العادية والجمعية العامة غير العادية وذلك يوم الاثنين الموافق ٠٦/٠٥/٢٠١٣ الساعة الحادية عشر صباحاً بقاعة الاجتماعات (أ) بمبنى وزارة التجارة والصناعة - مجمع الوزارات.

جدول أعمال الجمعية العامة العادية لشركة أسمنت الهلال ش.م.ك.م
عن الفترة المالية من ١ يناير ٢٠١٢ إلى ٣١ ديسمبر ٢٠١٢

- ١- معاق ومناقشة تقرير مجلس الإدارة عن السنة المالية المنتهية ٢٠١٢/١٢/٣١ والتصديق عليه.
- ٢- معاق تقرير مراقبي حسابات الشركة السيد/ وليد عبدالله العصيمي وشركه عضو في إرنست ويونغ، والسيد/ سعود الحميدي من مكتب الحميدي وشركه عضو في مؤسسة بيكرتكلي العالمية عن السنة المالية المنتهية في ٢٠١٢/١٢/٣١ ومناقشته والتصديق عليه.
- ٣- مناقشة الميزانية العمومية المجمعة والحسابات الختامية لشركة عن السنة المالية المنتهية في ٢٠١٢/١٢/٣١ والتصديق عليها.
- ٤- الموافقة على تسمية مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بنسبة ١٥ ٪ من رأس المال (خمس عشرة فلس للمساهم الواحد) بمبلغ إجمالي ١,٠٥٨,١٢٦/٥٠٠ دينار كويتي عن السنة المالية المنتهية في ٢٠١٢/١٢/٣١ وذلك من صافي أرباح السنة الحالية والأرباح المرحلة، وتكون للسادة المساهمين المسجلين بسجلات الشركة في تاريخ موافقة الجمعية العامة والالتصديق عليها.
- ٥- اعتماد مبلغ ٧,٠٠٠ دينار كويتي مكافأة لأعضاء مجلس الإدارة عن السنة المالية المنتهية في ٢٠١٢/١٢/٣١.
- ٦- الموافقة على التعامل مع أطراف ذات صلة للسنة المنتهية في ٢٠١٢/١٢/٣١.
- ٧- إبراء ذمة وإخلاء طرف السادة / أعضاء مجلس الإدارة عن أية مسؤولية ناتجة عن قيامهم بواجباتهم القانونية عن السنة المالية المنتهية في ٢٠١٢/١٢/٣١.
- ٨- انتخاب أعضاء مجلس إدارة جديد للشركة لفترة الثلاث سنوات القادمة.
- ٩- تجديد تفويض لمجلس الإدارة لشراء أسهم الشركة بقيمة الموفقة بما لا يتجاوز ١٠ ٪ من عدد أسهمها طبقاً للقانون والقرارات الوزارية الصادرة في هذا الشأن ويسري هذا التفويض لمدة ١٨ شهراً.
- ١٠- تعيين وإعادة تعيين مراقبي حسابات الشركة وتفويض مجلس الإدارة بتحديد أتعابها عن السنة المالية لشركة التي سوف تنتهي في ٢٠١٣/١٢/٣١.

جدول أعمال الجمعية العامة غير العادية لشركة أسمنت الهلال شركة مساهمة كويتية مقفلة

- ١) تعديل المادة رقم (١٥) من النظام الأساسي لشركة وذلك بعد موافقة الجهات المختصة.
- ٢) تعديل المادة رقم (١٢) من النظام الأساسي لشركة وذلك بعد موافقة الجهات المختصة.
- ٣) تعديل المادة رقم (١١) من النظام الأساسي لشركة وذلك بعد موافقة الجهات المختصة.
- ٤) تعديل المادة رقم (١٠) من النظام الأساسي لشركة وذلك بعد موافقة الجهات المختصة.
- ٥) تعديل المادة رقم (٩) من النظام الأساسي لشركة وذلك بعد موافقة الجهات المختصة.
- ٦) تعديل المادة رقم (٨) من النظام الأساسي لشركة وذلك بعد موافقة الجهات المختصة.
- ٧) تعديل المادة رقم (٧) من النظام الأساسي لشركة وذلك بعد موافقة الجهات المختصة.
- ٨) تعديل المادة رقم (٦) من النظام الأساسي لشركة وذلك بعد موافقة الجهات المختصة.
- ٩) تعديل المادة رقم (٥) من النظام الأساسي لشركة وذلك بعد موافقة الجهات المختصة.
- ١٠) تعديل المادة رقم (٤) من النظام الأساسي لشركة وذلك بعد موافقة الجهات المختصة.
- ١١) تعديل المادة رقم (٣) من النظام الأساسي لشركة وذلك بعد موافقة الجهات المختصة.
- ١٢) تعديل المادة رقم (٢) من النظام الأساسي لشركة وذلك بعد موافقة الجهات المختصة.
- ١٣) تعديل المادة رقم (١) من النظام الأساسي لشركة وذلك بعد موافقة الجهات المختصة.

«المستقبل للاتصالات» وكيلاً حصرياً لهواتف HTC

وكيل أجهزة HTC بالشرق الأوسط، يتضمن حقوق التوزيع الحصرية لكافة الهواتف المتكاملة منتجاتها بحيث تصبح متواجداً في الكويت، فضلاً عن مبيعات الجملة وستوفر الشركة أعمال الصيانة وخدمة العملاء التي توفرها شركة MMC مركز خدمة المستقبل MMC الواقع في منطقة الضبيح وذلك عبر استقبال كل الأجهزة من خلال فروعها المنتشرة في الكويت.

ويضيف العوضي أننا نتوقع أن يساهم هذا العقد الجديد في زيادة الحصص السوقية لشركة المستقبل للاتصالات، وأن هذا العقد يأتي في إطار سياسة الشركة الجديدة في تنوع منتجاتها بحيث تصبح متواجداً في 35 المنتشرة في محافظات الكويت تحسباً لاحتياج المستهلكين من الأجهزة المحمولة، إضافة إلى أن منتجاتها متعددة تلبى رغبات جميع العملاء، مشيراً إلى أن هذه السياسة التي انتهجتها الشركة بعد توقف اعتمادها على هاتف نوكيا، أسهمت في تنوع محفظتها وتأكيد مكانتها في السوق وهو الأمر الذي انعكس إيجاباً على أداؤها المالي.



صلاح العوضي

وأعلن شركة المستقبل للاتصالات أنها وفي إطار سياستها القائمة على تنوع منتجات الشركة لتلبية كافة احتياجات عملائها قد وقعت عقداً مع شركة كومتيل الإماراتية بحيث تصبح المستقبل للاتصالات الموزع الحصري لهواتف HTC وصيانتها في الكويت.

وصرح المدير التنفيذي بمجموعة المستقبل للاتصالات صلاح العوضي في بيان صحفي بأن العقد الذي وقعته الشركة مع شركة كومتيل الإمارات،



صلاح العوضي

وأعلن شركة المستقبل للاتصالات أنها وفي إطار سياستها القائمة على تنوع منتجات الشركة لتلبية كافة احتياجات عملائها قد وقعت عقداً مع شركة كومتيل الإماراتية بحيث تصبح المستقبل للاتصالات الموزع الحصري لهواتف HTC وصيانتها في الكويت.

وصرح المدير التنفيذي بمجموعة المستقبل للاتصالات صلاح العوضي في بيان صحفي بأن العقد الذي وقعته الشركة مع شركة كومتيل الإمارات،

يرجى من السادة المساهمين الكرام أو من يتوب عنهم الراغبين في الحضور مراجعة السادة / الشركة الكويتية للمقاصة - إدارة حفظ الأوراق المالية - منطقة الشرق، شارع الخليج العربي، برج أحمد (الدور الخامس) - هاتف رقم ٥٧٩ ٦٤٢٢٤ - لاستلام بطاقات الحضور وجدولي أعمال الجمعية العامة العادية وغير العادية.

مجلس الإدارة