



العوضي مستشارا بواقع الشركة
وإستقامة تعبير عن المستقبل

الرئيس التنفيذي للشركة المستقبل للاتصالات في حوار لـ «الأنباء»

العوضي: جني الثمار الحقيقية لشراكة «المستقبل» مع «مايكروسوفت» في 2017

منى الدغيمي

أكد الرئيس التنفيذي لشركة المستقبل العالمية للاتصالات صلاح العوضي ان الصفقة المعلنة مؤخرا من قبل الاتصالات السعودية للاستحواذ على شركة VIVA للاتصالات بالكامل ستكون مشروعا ناجحا 100% للشركة السعودية وسيستفيد منها حاملو اسهم VIVA. وحول تراجع ارباح شركات الاتصالات بسبب سيطرة تطبيقات المكالمات المجانية على جزء كبير من سوق الاتصالات، أشار العوضي في مقابلة خاصة مع «الأنباء» الى ان الحل الأمثل لشركات الاتصالات للخروج من عنق الزجاجة يأتي بتحويل بعض الإدارات من مكلفة الى مدرة، منوها الى ان خدمات كثيرة ستخلق مع وجود هيئة الاتصالات إضافة الى قرارات جديدة وستكون بعض من هذه القرارات التي ستفرضها على شركات الاتصالات عملية المشاركة في الأبراج.

وحيال رؤيته لواقع الاتصالات في الكويت على مدى السنوات الـ 5 المقبلة، قال: ستدخل وزارة المواصلات في السوق كمنافس في بعض الخدمات، لاسيما الـ «DATA»، وفيما يخص شركة المستقبل للاتصالات كشف العوضي عن ان مستقبل الشركة سيكون واعدا وان دفاترها المحاسبية في القسم الذي يخص الشراكة مع «مايكروسوفت» سيكون باللون الأخضر، وان جني الثمار الحقيقية لهذه الشراكة سيكون في 2017. وأضاف قائلا: هناك عدة مشاريع مربحة بحوزة الشركة حاليا، كما انها بصدد فتح مكتب في قطر بناء على توصية من «مايكروسوفت»، بالإضافة الى وجود مجموعة من المشاريع المشتركة مع البنوك الكبرى الكويتية، وفيما يلي تفاصيل المقابلة:

ما أبرز المجالات التي تفكر «المستقبل» في الاستثمار بها الفترة المقبلة؟

● معظم الشركات التي كانت تتعامل مع «نوكيا» في المنطقة اختلفت باختفائها من السوق، والسبب في ذلك ان تركيزهم كان فقط على بيع الهواتف وتسويقها، ولكن تمكنت شركة المستقبل عند حدوث هذا التغيير في الصناعة وبداية الخفاء «نوكيا» من السوق من التحول عن طريق التركيز على المشاريع التي كانت قد بدأتها مع «نوكيا»، واستثمرت فيها مما أدى لاستمرار الشركة كلاعب أساسي في السوق، واستثمرت في توزيع ارباح على مساهميها.

وسيكون مستقبل الشركة واعدا لجميع المستثمرين بها، حيث كانت استثماراتها في السابق غالبا تركزها على مجال Internet Communication Technology، وهي ستمثل العمود الفقري للشركة وستركز على هذا النطاق من الصناعة.

وأرى ان الاستثمار في مجال «ICT»، فيه فرصة نمو أكثر من أي مجال آخر، فمن أهم الأشياء التي يجب توافرها في هذا المجال هي ان تكون لديك موارد بشرية جيدة ومنتجات تستطيع مواكبة التطورات والتغيرات، وهذا متوافر في الشركة إضافة الى انها تتمتع بالبيئة التي يمكن من خلالها استقطاب الكفاءات والمحافظة عليهم.

هل بدأت «المستقبل» بجني ثمار شراكته الاستراتيجية مع «مايكروسوفت»؟

● بدأنا بالبنية التحتية مع «مايكروسوفت» وهي خطوة تتمثل في ان تكون لديك موارد بشرية معتمدة من قبل «مايكروسوفت» وهي بنية مكلفة وصعب الحصول عليها، ولكن نتطلع في 2016 الى ان تكون دفاترنا في القسم الذي يخص «مايكروسوفت» باللون الأخضر وستكون مربحة في التقرير وثمارها الحقيقية ستكون في 2017. والخبر الجديد ان الشركة حاليا بصدد فتح مكتب في قطر بناء على توصية من «مايكروسوفت»، وذلك لحاجتها الى عمال جادين على الأرض وهذا مرتبط بالفرس في عمل «مايكروسوفت» والشركة تحتاج ان تكون لها إمكانيات مالية بالإضافة الى الفنية ونحن لدينا الإمكانيات لكي



(محمد ماشم)

صلاح العوضي

وزارة المواصلات

ستتنافس

على الخدمات

مستقبلاً

لدينا مجموعة من

المشاريع مع البنوك

الكبرى بالكويت

وجود هيئة الاتصالات

سيخلق خدمات

وقرارات جديدة

تغير المنافسة

في السوق

كل الشركات العاملة

مع «نوكيا» اختلفت

من السوق

نستثمر ولدينا موارد يمكن المشاركة بها.

ما أبرز الخدمات التي تقدمها «المستقبل» للبنوك والشركات، وهل من خدمات جديدة في 2016؟

● الخدمات التي نقدمها للبنوك غالبا ما تكون الرسائل القصيرة «SMS»، ونحن لا نبيع فقط «SMS» بل لدينا برنامج خاص بنا يقع ربطه بالبنك وهو بدوره يخزنه وفيما بعد يرسل الرسائل لعملائه وعملية التواصل مع البنوك تحتاج الى تطوير مستمر ودرجة عالية من المشاريع حاليا مع جميع البنوك الكبرى الكويتية.

ما تقييمك لسهم «المستقبل» حاليا وهل أنت راض عن أدائه؟

● سهم «المستقبل» مسموك من قبل المستثمرين انفسهم وهو لا يتداول حاليا بمرور الوقت وبحسب اخر بيانات فعلية فإن القيمة الدفترية لسهم الشركة هي 164 فلسا، وبحسب توقعاتنا فاننا مستمرون في توزيع الارباح، ولكنني غير راض لأنني أفضل ان يكون السهم متداول لا يباع ويشترى.

ما الخيار الأفضل أمام

شركات الاتصالات للسيطرة على خسائرها في ظل سيطرة تطبيقات المكالمات المجانية؟

● إذا كانت شركات الاتصالات لا تفكر من خارج «الصندوق» أي في نطاق الخدمات التقليدية فهي لن تتغلب على التحديات المفروضة عليها مع التقدم التكنولوجي السريع وبالتالي لن تتمكن من الخروج من عنق الزجاجة لأن لديها تكاليف عالية جدا ومصاريف عالية وفي المقابل إيراداتها في تراجع وتقل بشكل لافت وهذا التحدي الكبير حاليا.

● شركة المستقبل للاتصالات على سبيل المثال حولت بعض القطاعات المكلفة الى قطاعات ذات إيرادات واعتقد ان شركات الاتصالات بإمكانها ان تسلك المنهج نفسه وبذلك يمكن لها ان تقلل من مصاريفها وتقننها وتحول بعض الإدارات من مكلفة الى مدرة، وهذا هو الحل حاليا للخروج من عنق الزجاجة.

سبق أن صرحنا بأن وجود هيئة الاتصالات، خبر غير جيد للشركات، فيبعد صدور القانون واللائحة التنفيذية لها، هل تعتقد ان وجود

«الهيئة» سيصلح القطاع؟

● بكل تأكيد القطاع سيكون أفضل بوجود هيئة للاتصالات لأنه ستكون هناك رؤية واضحة، إضافة الى ان تكاليف الخدمات ستكون واضحة أيضا ونحن متفائلون بها وابتظار شروعهم الفعلي في نشاطهم، واعتقد ان خدمات كثيرة ستخلق مع وجود «الهيئة» إضافة الى قوانين جديدة.

وستتمثل بعض من هذه القوانين التي ستفرضها على شركات الاتصالات في عملية المشاركة بالأبراج وهذا سيوفر على الشركات مبالغ كبيرة وستتضرر بعض الشركات الى المشاركة في ظل تراجع إيراداتها والكلفة المرتفعة للأبراج وبذلك ستسترجع الحكومة الكثير من الأراضي التي استغللتها هذه الشركات في انشاء الأبراج، كما سيفتح «بيزنس» للكثير من الشركات المشابهة لشركتنا في نشاطها.

ما التغيرات التي ستطرأ على سوق التجزئة بعد المنافسة الشديدة بين الشركات الثلاث؟

● سحبت شركات الاتصالات البساط من تحت طريق العروض التسويقية التي اجتذبت بها قاعدة كبيرة من العملاء ونتيجة لذلك تأثر سوق التجزئة تأثرا كبيرا، حيث كان يعتمد كثيرا في مبيعاته على بيع الأجهزة بالتقسيط وكسب ارباح من ذلك في دفاتره ولاسيما الشركات الكبرى المعروفة. ولكن في المقابل شركات الاتصالات اختلفت على ميزانياتها بشراء كميات كبيرة من الأجهزة وبيعها لعملائها بالتزام عقود لخطوط مع هامش كبير من المخاطر في التعثر في عمليات الدفع مما دفعها الى تغيير استراتيجيتها حاليا

بفرض العديد من الشروط التحوطية لتقليل المخاطر وهذا التحول في استراتيجية شركات الاتصالات وتقنياتها لعمليات بيع الهواتف فتح المجال من جديد لسوق التجزئة ليسترجع نشاطه إضافة الى شريحة كبيرة من العملاء فطنت الى ان شراء الأجهزة مع الالتزام مع شركات الاتصالات بمدى معينة يكلفها ضعف السعر المعلن للجهاز ويفقدها فرصة اقتناء الجهاز بأسعار أقل بعد مرور مدة قصيرة على طرحه في السوق.

كما نتج عن هجمة شركات الاتصالات على سوق التجزئة وتوليها بيع الأجهزة مع الخطوط خلق سوق مواز ينافس سوق التجزئة من قبل الأفراد باقتنائهم أكثر من جهاز وعملية تكييفه أي يبيع من قبل العملاء من خارج الكويت وهذا ما شكل تهديدا لشركات الاتصالات لأن الكثير من العملاء لا يلتزمون بدفع فواتيرها ومعظمهم قد سافر خارج البلد.

لخص تقرير شركة «يون أند كومباني» تحديات استمرار نجاح شركات الاتصالات في 3 نقاط، ما تعليقك؟ وما أبرز تحد لك اليوم؟

● شركة «يون أند كومباني» من الشركات التي تعاملنا معها وقدموا لنا توصيات بعضها جيد والبعض الآخر لا ينطبق على سوق الكويت أما بخصوص وجهة نظرهم حول Internet Communication Technology فقد أخذنا بها وعموما اتفق معهم بأن سوق الاتصالات صعب لاسيما إذا كانت الشركة مقلدة بالديون ووضعها المالي صعب فهي ستواجه تحدي التطوير والاستثمار وعكس ذلك إذا الشركة كان لديها فائض مالي فستكون لها مرونة في الاستثمار في مجالات موازية وستحافظ على ثروتها البشرية وتستمر في السوق.



فتح مكتب قطر بتوصية

من «مايكروسوفت»

شركات الاتصالات سحبت

البساط من «التجزئة» ببيعها

للخطوط مع الأجهزة

استحواذ «STC» على «VIVA» ناجح 100% ومربح للمساهمين

في رده على سؤال حول طلب STC الاستحواذ على كامل اسهم VIVA الكويت، قال العوضي: أرجو إذا نمت صفقة «VIVA» ان تكون الحكومة الممثلة في وزارة المواصلات هي التي تقدم خدماتها مثل «WIRELESS» وهو نموذج من قبل «بيريتش تيلكوم» التي تنافس شركات الاتصالات حاليا في بريطانيا وأتمل في يوم من الأيام ان تكون لوزارة المواصلات الكويتية القدرة والإمكانيات لتنافس شركات الاتصالات لكن حاليا وزارة المواصلات جهة رقابية وتقدم خدمات للشركات وفي مرحلة قادمة الهيئة العامة للاتصالات ستأخذ منها هذا الدور وأصبح من الضروري لوزارة المواصلات ان تدخل في موضوع المنافسة مع شركات الاتصالات وتقدم خدمات لاسيما «DATA».

واعتقد انه اذا بيعت كل الشركات الموجودة للاتصالات في الكويت ستدخل وزارة المواصلات في السوق كمنافس في بعض الخدمات، لاسيما الـ «DATA» التي سيكون عليها الطلب وفي المستقبل وزارة المواصلات ستكون لها اليد العليا في «DATA» لأنها حاليا بدأت في توصيل الاسلاك الضوئية «FIBRE OPTIQUE» وهذه الرؤية لسوق السنوات الـ 5 المقبلة.

أما عن تقييمه لصفقة الاستحواذ فقال: بالنسبة لشركة VIVA فإن مسؤوليها يتمزجون بكفاءة عالية ولهم إمكانيات كبيرة لرفع مستوى الشركة وستكون صفقة ناجحة لمن يملك اسهم الشركة ومن يمتلك أكبر نسبة من الاسهم، مما الجهات الحكومية والاتصالات السعودية اللتان تستحوذان على 50% تقريبا من اسهم الشركة والبقية من الاسهم للكويتيين فيحين تقدم «الاتصالات» على الاستحواذ على كامل اسهم VIVA فهي ستطرح سعرا عاليا والمواطنون المالكون للاسهم هم المستفيدون، أما بالنسبة للمواطنين فستكون جيدة لماكي اسهم الشركة. واعتقد ان الاتصالات السعودية إقدامها على الصفقة نابع من نيتها في انه مشروع ناجح 100%.