

أسس شركة للتمويل والمشاركة في شركات لديها فرص التحول للأونلاين

# محمد جعفر يبدأ قصة نجاح جديدة عبر Faith Capital

مقالة

مصطفى صالح

ربما أصبح محمد جعفر مثالا يحتذى للشباب الكويتي الذي تمكن في سنوات قليلة من تحقيق نجاح انقل من المحلية إلى الإقليمية ثم العالمية مع شركة طلبات. كوم التي باعها قبل عامين لمجموعة «وكيت انترنت» العالمية محققا 50 ضعفا على استثماره في 5 سنوات فقط. رائد شركات الإنترنت في الكويت والمنطقة يبدو اليوم في مرحلة جديدة من مواصلة قصة نجاحه. بعد أن أصبحت قصة «طلبات» خلفه. حيث يريد أن يقدم نموذجا جديدا للاستثمار في عالم الإنترنت واسع الفرص والوعي بالتحديات والمخاطر. فقد أسس محمد جعفر شركته الجديدة «فيت كابتال القابضة» لبحث عن نصص نوعية غير مكتشفة في السوق ليحولها فنص نجاح نفقز للإقليمية وربما العالمية. ويقول في مقابلة مع «الانباء» إنه لا يريد المنافسة مع شركات عملاقة في هذا القطاع. وإنما الدخول في شركات تتعامل مع الجمهور والمستهلكين ولم تنحول إلى الأونلاين بعد. لمحمد نموذج عمل خاص وضعه لشركته الجديدة. فهو لا يريد مجرد تمويل شركات لديها فرصة التحول للأونلاين أو أنها شركات كثر ونوعية ناشئة. بل هو يهدف أيضا إلى أن يشارك في إدارات هذه الشركات لكي يعطي الثقة بالشركة والفنعة بمستقبلها ويحفز العمل فيها. إضافة إلى إدخال نموذج الأخلاق والقيم والثقة التي تعتبر أساسا من مروج العمل الذي اتبعه جعفر في شركة طلبات. ويرى أنه سبب أساسي في نجاحها. ومن هنا ربما جاء اسم شركته Faith Capital Holding. المقابلة مع محمد جعفر تركز على القيم والأخلاق قبل كل شيء. فإلى التفاصيل:



محمد جعفر.. بعد نجاحه بقطاع الإنترنت يؤسس شركته الخاصة للاستثمار في شركات الإنترنت ومساعدتها على النمو

لنا في الفترة المقبلة، فنحن لا نريد الدخول في مجال ممتلئ بالشركات الضخمة التي تعمل به، فليس هناك فرص للدخول في هذا المجال والمنافسة معها. ولكننا نبحث عن فرص الدخول في مجالات جديدة تقدم خدمات مباشرة للمستهلكين ولكن لم يدخلها أحد قبلا، وذلك على الرغم من المخاطر التي تحملها.

حسب متابعتكم الآن لقطاع شركات الإنترنت ما المخاطر فيها وبماذا تنصح المبادرين والمستثمرين؟

الشركات العاملة على الإنترنت أو الشركات التي تعمل بالتجارة الإلكترونية تحمل مخاطر كبيرة، فالمنافسة بهذا المجال ليست فقط مع الشركات الأخرى التي تعمل معك، ولكن تنافس التطورات التكنولوجية التي تتطور وتتغير بصورة سريعة جدا، وهو ما يجعلك تعمل دائما مواكبة هذه التطورات. ويعتبر العنصر الرئيسي في هذا الأمر هو العنصر البشري، لذلك يجب أن تمتلك فريق عمل موهوبا ومحترفا بالتكنولوجيا. وتمتلك المخاطر في العمل بالتجارة الإلكترونية في أنه من الممكن أن تصعد الشركة بسرعة كبيرة وتحقق أرباحا كبيرة. وعلى النقيض إذا كانت تدار الشركة بطريقة غير جيدة فإنها من الممكن أن تنسحق سريعا، وهذا الأمر نراه كثيرا في المنطقة. أما من ناحية الفرص، فالووضة

**سنضع نموذج عمل للشركات يقوم على الأخلاق والقيم والثقة.. لأنها سر النجاح**

**تكلفة شركة الإنترنت مثل أي شركة أخرى.. فإدارتها بعقلية الكفاءة التشغيلية وليس تقليل التكاليف**

**تحديات شركات الإنترنت كبيرة.. أنت تنافس التكنولوجيا وتحتاج إلى الموهوبين دائما**

**مخاطر التجارة الإلكترونية تصعد بك سريعا وتهبط بك سريعا**

ما نموذج العمل الذي تقوم عليه شركتك الجديدة فيت كابتال القابضة؟

● أسسنا شركة فيت في أواخر العام 2016، ويعتمد نموذج العمل الأساسي بها على الاستثمار في الشركات الناشئة والتي تعمل بقطاع التكنولوجيا في دول الخليج والتي فيها فرص كبيرة وواعدة، حيث نركز على الشركات التي تتعامل مع الجمهور أو المستهلكين ولم تنحول إلى الأونلاين بعد. ونبدأ بالتواصل مع مؤسسي الشركة، حيث نزودهم برأس المال ونساعدهم في إدارة الشركة للتوسع في أعمالها والتحول من مجرد شركة تعمل بالسوق المحلي إلى شركة إقليمية تعمل في دول الخليج ودول الشرق الأوسط. وبالنظر إلى المجال التكنولوجي، نجد أنه يتطور بصورة سريعة جدا، لذلك يجب أن يكون نمو هذه الشركات سريعا ليواكب هذه التطورات والتحديات، وحتى نصل إلى هذا النمو السريع والوصول إلى النتائج المرجوة من هذا الاستثمار، يلزم الأمر ضخ رؤوس أموال بهذه الشركات بالإضافة إلى وجود أسلوب معين في إدارتها.

من واقع خبرتك، أين ترى فرص النمو في شركات الإنترنت محليا وخليجيا؟

● نحن نرى فرصا كبيرة في مجال الشركات التي تقدم منتجات للمستهلكين وإلى الآن لم تنحول إلى الأونلاين، وهي كما ذكرت ستكون هدفا

**دعوة للشباب وأصحاب المبادرات لتقديم أفكارهم.. وسنمولهم ونشاركهم لتحقيق النجاح**

**مشاركتنا ستتركز على مساعدة الشركات للتوسع في أعمالها والانطلاق خليجياً**

**سنركز على شركات تتعامل مع المستهلكين ولم تنحول إلى الأونلاين حتى الآن**

السعودية يستثمرون في مجال التجارة الإلكترونية بكل قوة، وهذا الأمر نريده، فالمنافسة هنا ليست بمعناها المعروف ولكنها اجتهاد لتطوير النظام الموجود والعمل معاً للوصول لهذا الأمر، لذلك إذا وجدنا أننا لا نستطيع إضافة قيمة مضافة لأي من الشركات التي نريد الاستثمار بها أو إدارتها فإننا لن ندخل هذا الاستثمار.

● أود هنا أن أبين أن الأخلاق شيء مهم في التجارة، فبالنظر إلى الفرق بين الشركة الناجحة والأخرى الفاشلة في أي دولة بالعالم، نجد أن الشركات الناجحة يكون رئيسها شخصا ناجحا وذلك لأنه يوظف أشخاصا هم الأفضل والأكفا حسب التخصص ويطبق القواعد عليه أولا قبل الموظفين، وهي ثقافة أخلاقية تؤدي إلى النجاح.

● أود هنا أن أبين أن الأخلاق شيء مهم في التجارة، فبالنظر إلى الفرق بين الشركة الناجحة والأخرى الفاشلة في أي دولة بالعالم، نجد أن الشركات الناجحة يكون رئيسها شخصا ناجحا وذلك لأنه يوظف أشخاصا هم الأفضل والأكفا حسب التخصص ويطبق القواعد عليه أولا قبل الموظفين، وهي ثقافة أخلاقية تؤدي إلى النجاح.

بالنظر إلى عالمنا العربي من جانب الشخص فالتحدي لا يأتي من العمل الجاد والاجتهاد، وهذه الثقافة نابعة من ديننا الإسلامي الذي يحثنا على إعمار الأرض، وذلك يتم عن طريق ممارسة الأعمال بجدية، وهي الرسالة التي نريد أن نوصلها للشباب الناشئ والباحث عن النجاح. وهناك أيضا عامل آخر وهو الاتحاد فيما بيننا وهو ما أنجح الاقتصاد الأمريكي والاتحاد الأوروبي على سبيل المثال، فالجميع متحدث على العمل لصالح الوطن، وهو ما نحتاجه هنا في عالمنا

**نصائح محمد جعفر للنجاح.. الأخلاق أولاً**

- أخلاق العمل وقيم الشركة والثقة مع الزبائن أهم مبادئ الشركات الناجحة
- الشخص الناجح يوظف أشخاصا أفضل منه وكافاً حسب التخصص
- الناجح يطبق قواعد العمل عليه أولا قبل الموظفين
- إذا شعر الموظفون بالتقدير فسحبون العمل ويضعون كل طاقتهم لإنجاح الشركة
- الاتحاد بيننا بنجح الأعمال.. انظر للاقتصاد الأمريكي الجميع متحد لصحة وطنه
- تواضع مع العملاء واصبر واجتهد حتى تحصل على السمعة الحسنة
- ديننا الإسلامي حثنا على إعمار الأرض لذا مارس أعمالك بجدية

**بسم الله الرحمن الرحيم**

**وزارة العدل**

**إعلان عن بيع عقار بالمزاد العلني**

تعلن إدارة الكتاب بالمحكمة الكلية عن بيع العقار الموصوفة فيما يلي بالمزاد العلني وذلك يوم الاثنين الموافق 2017/05/15 - قاعة 48 - بالدور الثاني بقصر العدل الساعة التاسعة صباحاً - وذلك تنفيذاً لحكم المحكمة الصادر في الدعوى رقم 2015/182 ببيع 0.1

**المرفوعة من: بنك الكويت الدولي**  
**ضد: 1- سعد محمد عبدالله الزامل**  
**2- بنك الائتمان الكويتي**

**أولاً: أوصاف العقار:**

- عقار الوثيقة رقم 1994/9993 الواقع بمنطقة الفيحاء قطعة رقم 7 قسيمة رقم 30 من المخطط رقم 9/2/1/م - 9 شارع رقم 71 - منزل رقم 27 شارع عبدالعزيز المرزني ومساحته 2050 م.
- العقار عبارة عن منزل سكن خاص يقع على زاوية وهو مكون من سرداب ودور أرضي وأول وثاني وسطح.
- دور السرداب مفتوح حيث يوجد به حمام سباحة أما الدور الأرضي فيحتوي على صالات مفتوحة ومطبخ وحمام وديوانية يتبع لها حمام الدور الأول يحتوي على صالة وعدد (3) غرف وعدد (4) حمامات.
- الدور الثاني يحتوي على عدد (2) وعدد (3) حمامات أما السطح فيحتوي على غرفة غسيل وعدد 2 غرفة خدم وحمام وغرفة مخزن.
- المنزل مكيف مركزيا والتشطيبات ممتازة والأرضيات من الرخام والخشب.
- التكبسية الخارجية نوع سيجما من نقوش هندية حيث أن لون السيجما بني فاتح مائل للحمراء والشبابيك المنيوم لون بني.
- المنزل تحت التشطيب.

**ثانياً: شروط المزاد:**

**أولاً:** يبدأ المزاد بالثمن الأساسي وقرده «مليون دينار كويتي». ويشترط للمشاركة في المزاد سداد خمس ذلك الثمن على الأقل بموجب شيك مسدود من البنك المسحوب عليه أو بموجب خطاب ضمان من احد البنوك لصالح إدارة التنفيذ بوزارة العدل.

**ثانياً:** يجب على من يعتمد القاضي عطائه أن يودع حال انعقاد جلسة البيع كامل الثمن الذي اعتمد والمصرفات ورسوم التسجيل.

**ثالثاً:** فإن لم يودع من اعتمد عطائه الثمن كاملاً يجب عليه إيداع خمس الثمن على الأقل وإلا أعيدت المزاد على ذمته في نفس الجلسة على أساس الثمن الذي كان قد رسا به البيع.

**رابعاً:** في حالة إيداع من اعتمد عطائه خمس الثمن على الأقل يؤجل البيع من زيادة العشر.

**خامساً:** إذا أودع المزاد الثمن في الجلسة التالية حكم بفسو المزاد عليه إلا إذا تقدم في هذا الجلسة من يقبل الشراء مع زيادة العشر مصحوباً بإيداع كامل ثمن المزاد ففي هذه الحالة تعاد المزاد في نفس الجلسة على أساس هذا الثمن.

**سادساً:** إذا لم يتم المزاد الأول بإيداع الثمن كاملاً في الجلسة التالية ولم يتقدم أحد للزيادة بالعشر تعاد المزاد فوراً على ذمته على أساس الثمن الذي كان قد رسا به عليه في الجلسة السابقة ولا يعتد في هذه الجلسة بأي عماء غير مصحوب بإيداع كامل قيمته. ويلزم المزاد المتخلف بما ينقص من ثمن العقار.

**سابعاً:** يتحمل الراسي عليه المزاد في جميع الحالات رسوم نقل وتسجيل الملكية ومصروفات إجراءات التنفيذ ومقدارها 200 د.ك. وأتعاب المحاماة والخبرة ومصاريف الإعلان والنشر عن البيع في الصحف اليومية.

**ثامناً:** ينشر هذا الإعلان تطبيقاً للقانون و بطلب المباشرين لإجراءات البيع وعلى مسئوليتهم دون أن تتحمل إدارة الكتاب بالمحكمة الكلية أية مسئولية.

**تاسعاً:** يقر الراسي عليه المزاد أنه عاين العقار معاينة نافية للجهاالة.

**قريباً:**

- 1 ينشر هذا الإعلان عن البيع والجريدة الرسمية طبقاً للمادة 266 من قانون المرافعات.
- 2 حكم رسو المزاد قابل للاستئناف خلال سبعة أيام من تاريخ النطق بالحكم طبقاً للمادة 277 من قانون المرافعات.
- 3 تنص الفقرة الأخيرة من المادة 276 من قانون المرافعات أنه «إذا كان من نزعته ملكيته ساكناً في العقار بقي فيه كسماً ببقوة القانون ويلتزم الراسي عليه المزاد بتحرير عقد إيجار لصالحه باجرة المثل».

**ملحوظة هامة:**

يحظر على جميع الشركات والمؤسسات الفردية المشاركة في المزاد على القسام أو البيوت المخصصة لأغراض السكن الخاص عملاً بأحكام المادة 230 من قانون الشركات التجارية المضافة بالقانون رقم 9 لسنة 2008.

المستشار  
رئيس المحكمة الكلية

## «بيتك»: حملة لتمويل شراء الأثاث والمطابخ والإلكترونيات وخدمات العلاج والتعليم

التمويل الشخصي. وقال نائب مدير عام المنتجات للمجموعة في «بيتك» محمد غندور في تصريح صحفي بمناسبة إطلاق الحملة، أن «بيتك» حرص على تقديم أفضل المميزات لعملائه، كما يساهم في تعزيز مبيعات التجزئة وتلبية احتياجات عملائه التمويلية بأفضل العروض الموجودة بالسوق المحلي، حيث يتم التعاون خلال الحملة مع أكثر من 50 مورداً يعملون في مجالات وأنشطة مختلفة، مشيراً إلى أن خدمة العملاء تقدم باعلى مستويات الجودة ويتم منحهم



محمد غندور

## تحديد يوم نفطي مشترك بين الكويت والإمارات

أقامة عدد من الندوات وورش العمل المشتركة بين الكويت والإمارات التي خلصت إلى تحديد يوم نفطي مشترك بين الكويت والإمارات، مشيرة إلى أن ذلك اليوم سيتخلله العديد من الأنشطة والفعاليات التي تخص جميع أنشطة القطاع النفطي. وذكرت أن ملتقى الإعلام البترولي انعكس إيجابياً على جميع الحضور والدول المشاركة، موضحة أن تم التفرغ إلى ضرورة وجود التخصص في مجال الإعلام



الشيخة تامار الصباح

قالت مراقبة العلاقات العامة ورئيسة لجنة الثقافة البترولية في وزارة النفط ومراقبة الإعلام البترولي بالإنابة الشبيخة تامار الصباح: إن ملتقى الإعلام البترولي الخليجي الثالث يعتبر محطة مهمة لتبادل الخبرات وتوثيق العلاقات بين كبار المسؤولين الخليجيين في قطاعي النفط والإعلام، مؤكدة أن الملتقى فرصة ثمينة لتعزيز الثقافة البترولية للإعلاميين الخليجيين. وأضافت الصباح في بيان صحفي، أن الملتقى شهد