الأنباء
الاحد 26 نوفمبر 2017

لمشاهدة الصفحة PDF

انطلاق فعاليات منتدى «تشالة» الثاني تحت عنوان «تأثير التكنولوجيا في المشاريع الحديثة»

مدينة جديدة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة قريباً في «صباح الأحمد السكنية»

لمشاهدة الفيديو يمكن استخدام QR كود أو الـ

النائب يوسف الفضالة

محمد السريع

علي ابو الحسن

علي القناعي

عبدالوهاب العيسى

عبدالرحمن خالد

كشف النائب يوسف الفضالة، عضو لجنة تحسين بيئة الاعمال، عن اطلاق مدينة المشاريع الصغيرة والمتوسطة في مدينة صباح الاحمد السكنية.

حديث الفضالة جاء على هامش عقد منتدى «تشالة» الثاني يوم الاثنين الماضي في مركز جابر الاحمد الثقافي خلال الفترة من 20 الى 22 الجاري تحت عنوان «تأثير التكنولوجيا في المشاريع الحديثة»، وتخللت المنتدى جلسة حوارية، أدارها مؤسس «دورات دوت كوم» م.محمد السريع، واستضاف خلالها الشريك المؤسس لموقع «بوتيكات» عبدالوهاب العيسى، والمؤسس والرئيس التنفيذي لشركة «تاب بايمنت» علي ابوالحسن، والمؤسس لشركة «كافاراتي» علي القناعي.

كما تبعت المنتدى ورشة عمل على مدى يومين تحت عنوان «اعداد وبرمجة المبيعات»، وحاضر خلالها عبدالله النصرالله شريك ومستشار تسويق وتنمية تجارية.

وتوقع الفضالة ان تطلق المدينة بتسليم الاراضي للمبادرين في نهاية 2019 اي عقب عامين، موضحا ان الطلبات ستكون عبر الصندوق الوطني لتنمية ورعاية المشروعات الصغيرة والمتوسطة والذي سيتولى منح تلك الاراضي للمبادرين بقيمة ايجارية معينة، مشيرا في الوقت ذاته الى ان وقت التسليم يعتمد كفاءة واجتهاد عمل «الصندوق الوطني» في اتمام المهمة.

واضاف ان من مميزات الموقع انه يبعد 25 دقيقة من ميناء عبدالله، 45 دقيقة من حدود المملكة العربية السعودية، ويقع على مساحة 600 الف متر مربع بصافي مساحة بعد الخدمات 460 الف متر مربع، لافتا الى انه حاليا تجري توسعة شاملة للطرق الرئيسية وارض صناعية وتخزينية باجمالي مليون والفي متر مربع تقع مقابل المدينة المقترحة، بالاضافة الى توافر خط الارتال مما يوفر سرعة للنقل الى الشمال، كما يتوافر هناك تيار كهربائي.

وقال الفضالة ان الناتج المتوقع من المشروع 300 مصنع جاهز بمساحة ارض بين 1100 و1200 متر مربع تشمل 150 ـ 200م2 مساحات خارجية لمواقف السيارات ومساحات خضراء، كما تتوافر مكاتب للانشطة غير الصناعية تخصص على مساحة 10000م2.

وذكر ان المدينة سيتوافر بها ايضا سكن عمال، وخدمة المواطن لتلبية حاجة المبادرين، ومركز فحص للبلدية والصحة، ومركز للجمارك لتسهيل عملية استيراد المواد الاولية وكذلك تصدير المنتج النهائي، بالاضافة الى محطة صرف صحة لتحلية مياه المدينة واعادة استخدامها وفق اشتراطات وزارة الماء والكهرباء.

كما اشار الى ان المبادر سيستلم المصنع جاهزا بكل الاحتياجات (كهرباء ـ صرف صحي ـ دورات مياه ـ مساحة مكتبية 150م2 في الميزانين)، مبيناً انه على المبادر ان يستورد المكائن المطلوبة لبدأ عملية الانتاج، وايجاد العمالة الفنية المطلوبة لتشغيل المصنع.

وقال الفضالة ان الهدف من المشروع توفير بيئة متكاملة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة الصناعية، وتسهيل متطلبات اصحاب المشاريع الصناعية الصغيرة والمتوسطة، وخلق فرص استثمار للشباب الكويتي بتمويل من الصندوق الوطني ومحفظة البنك الصناعي.

واوضح ان الانشطة المقترحة يجب ان تراعي العوامل الصحية بتحديد أنواع النشاط او قرب نشاط من آخر، صناعات غذائية ـ تساعد على تحقيق الامن الغذائي، صناعات دوائية، مصانع مواد بناء ـ بمختلف انواعها، بعض الصناعات الكيماوية ـ ان لم تتعارض مع باقي المصانع، ومحطة نفايات ممكن استغلالها في اعادة التدوير.

«بوتيكات»

من جانبه، قال الشريك المؤسس لموقع «بوتيكات» عبدالوهاب العيسى ان ميزة التكنولوجيا انها تستطيع ادخالك الى اسواق دون الاستثمار، مبينا ان شركته دخلت عدة اسواق مثل السعودية وقطر والبحرين والامارات وعمان دون ان يسافر الى تلك الدول او يفتح ترخيصا للشركة او يعين موظفا او يدفع دينارا واحدا.

ولفت الى ان الشركة انطلقت من شعارها «قوة البشر» عبر طاقات شبابها، موضحا ان الكويت لها تأثير على دول الخليج بشكل رهيب، اذ ان المؤثرين الكويتيين يلعبون دوراً كبيراً في التأثير على الشباب الخليجي.

وقال: «التاريخ يعيد نفسه الآن في وسائل التواصل الاجتماعي الحديثة، اذ كانت الكويت في السابق خاصة في حقبة السبعينيات والثمانينيات لها تأثير على الخليجيين، و9 كويتيين من اصل 10 خليجيين لهم تأثير، لذا استغللنا تلك النقطة، خاصة في منصة بوتيكات، ونعتقد اننا سنكون أكبر تطبيق في الوطن العربي».

وذكر العيسى انه ليس بالضرورة ان تكون البضاعة ملموسة، اذ ان اغلب مبيعات الفاشينستات منتجات العطور التي يقومون بتسويقها على منصة بوتيكات.

وقال: «بالنسبة للاعلانات التي وضعناها في الشوارع، كانت لإثبات جديّتنا للمورّدين، بأننا بالفعل نبيع عبر الاون لاين بجدية، لذا ميزة اعلانات الاوف لاين انها تعطي ثقلا للشركة».

«تاب بايمنت»

بدوره، قال المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة «تاب بايمنت» علي ابوالحسن ان خاصية الدفع الالكتروني في الكويت والمنطقة تنمو بشكل سريع، موضحاً ان الكويت متطورة جدا في هذا المجال خاصة القطاع المصرفي واستخدام البطاقة المصرفية المربوطة بحساب الراتب في الدفع الالكتروني في الشرق الاوسط والمنطقة.

واضاف ابوالحسن ان الكويت تخطو خطوات متطورة جداً، حيث لا توجد تلك الخدمة مثلا في المملكة العربية السعودية.

واشار الى ان مجال الدفع الالكتروني ليس من السهل العمل به لدى الشركات، اذ يتطلب الابتكار والتقنية من ناحية تطوير المنتج وتوفير فريق مختص من الناحية التكنولوجية والقطاع المصرفي والتكنولوجيا المالية.

وقال: «التكنولوجيا تلعب دوراً كبيراً بتشغيل الشركة نفسها وطبيعة العمل الداخلي والخارجي، وترد بذلك على طبيعة عمل الشركة بين الموظفين، اذ التكنولوجيا تجعل الموظفين ينتجون أكثر بـ 10 مرات من الموظفين الذين لا يستخدمون التكنولوجيا، لذا توافر الوقت والنفقات».

وبخصوص العملة الاكترونية «البتكوين»، بيّن ابوالحسن ان «البتكوين» يحمل حقبة جديدة كحقبة الانترنت في التسعينيات، اذ لم يكن الناس على علم الى أين ستذهب ابعاد الانترنت، لافتا الى انه سيظهر خلال السنوات المقبلة اتجاه الدول والمستخدمين لتلك العملة.

وذكر ان الحكومة الاماراتية أعلنت عن «البتكوين» ولكن لم يتم تطبيقه حتى الآن، متوقعا لحاق حكومة الكويت بالاعلان عنه قريبا وهو في قيد الدراسة الآن.

«كافاراتي»

ذكر المؤسس لشركة «كافاراتي» علي القناعي ان غالب اصحاب المشاريع يبدأون بافتتاح محلات لبيع منتجات معينة ومن ثم يقومون بتأسيس مواقع الكترونية او تطبيقات، لافتا الى ان «كافاراتي» بدأ بالعكس، وذلك بتأسيس موقع الكتروني ومن ثم افتتاح محل لعرض وبيع المنتجات الخاصة باكسسوارات الموبايل.

واضاف: «مجال بيع اكسسوارات الموبايلات كبير، والتنافس شديد بين محال الاكسسوارات في الوقت الذي أسسنا به موقعنا الالكتروني في عام 2010، اذ لم تكن لدينا القدرة على افتتاح محل، لذا قررنا تأسيس موقع الكتروني خاصة في حقبة كانت بها الموبايلات الذكية جديدة على السوق الكويتي، ومن الصعب ايجاد اكسسواراتها، وعرضنا منتجاتنا للزبائن عبر الموقع، والذين استطاعوا ايجاد ما يحتاجونه من اكسسوارات بكل سهولة، وكنا نواجه صعوبة التحصيل من قبل الزبائن اذ 5٪ فقط من الزبائن كانوا يدفعون الكترونيا، والآن 60 ٪ من الزبائن في الكويت يدفعون اون لاين».

واوضح ان مجال تجارة التجزئة الكترونيا يعتبر واسعا، اذ ان اطلاق اي منتج جديد في السوق يفتح مجالا وفرصة لمشاريع جديدة، حيث قال: «عندما قررنا التوسع خليجياً بالطريقة التقليدية وعمل تراخيص وغيره، كلّفنا 6 اشهر وفشلنا بذلك، اما عندما قررنا التوسع الكترونياً فلم يكلفنا اسبوعين من الوقت».

وتابع: «وجود المحل ضرورة ملحة للعميل، لاختيار منتجه بأرياحية ولتجريب واختيار أكثر من منتج، ومناقشة البائع بالمنتجات المناسبة».

وذكر القناعي: «بدايتنا كانت ببيع منتجات باهظة الثمن وأصلية وذات جودة عالية جداً، والآن رأينا احتياجات السوق والعميل لأنواع أخرى، لذا بدأنا بتصنيع منتجاتنا في الصين ليتم تصديرها داخل الكويت وخارجها، وقمنا بتأخير مساحة تخزينية في أمازون لبيع منتجاتنا في نقاط البيع المتوافرة لنا في دول الخليج واوروبا واميركا وقريبا في استراليا».

الفضالة: 600 ألف متر مربع مساحة المدينة.. ومنح الأراضي عبر «الصندوق الوطني»

أبوالحسن: الدفع الإلكتروني يتطلب فريقاً مختصاً بالتكنولوجيا والقطاع المصرفي

العيسى: التكنولوجيا تدخل المبادر لأسواق دون دفع دينار

القناعي: إطلاق أي منتج جديد في السوق يفتح مجالاً وفرصة لمشاريع جديدة

جانب من الجلسة الرئيسية (شانافاس قاسم)

المدينة توفر بيئة متكاملة للمشاريع الصناعية وتسهل متطلبات المبادرين .. 300 مصنع جاهز بمساحة أرض بين 1100و1200 متر مربع

تتوافر مكاتب للأنشطة غير الصناعية تخصص على مساحة 10 آلاف متر مربع .. المبادر سيتسلم المصنع جاهزاً بكل الاحتياجات

جانب من الحضور