

الرئيس التنفيذي للشركة في حوار مع «الأنباء»: نستهدف السوق السعودي من خلال منصة (SMS)

صلاح العوضي: «المستقبل للاتصالات» تطلق منصة إلكترونية لبيع المنتجات قريباً

أجري الحوار: باهي أحمد



من رحم الشدائد يولد الرجال ومن شدة الألم تنبتق الآمال، هذا هو حال قطاع التكنولوجيا الذي يتغير بين اللحظة والأخرى فيحتاج إلى أفكار جديدة تواكب العصر وتضمن الاستمرارية في سوق قاعدته الأساسية «تكسير العظام» والبقاء للأقوى، فمنذ عشرات السنين تربعت شركة المستقبل للاتصالات على عرش شركات التكنولوجيا محلياً وما زلنا نتذكر تلك الحقبة التي تميزت بالعديد من محطات النجاح على مدار 21 عاماً مرت على تأسيس الشركة. صلاح العوضي الرئيس التنفيذي لشركة المستقبل للاتصالات الذي سطر تاريخه المهني بمسيرة عمل وكفاح امتدت لعشرات السنين لم يجز عن المنافسة المحترمة في قطاع الاتصالات ليأتي اليوم بمشروع من شأنه أن يحدث طفرة في عالم المنصات الإلكترونية، حيث من المتوقع أن تطرح الشركة رسمياً خلال شهر يوليو الجاري منصة لبيع المنتجات الخاصة ومن خلال موقع الشركة الإلكتروني تحت اسم (BOLT). العوضي قال في حوار شامل مع «الأنباء» أن خطة «المستقبل للاتصالات» لن تتف عند هذا الحد فالشركة تخطو خطوات حثيئة لإحداث نقلة نوعية في فروعها المنتشرة في الكويت والبالغ عددها 20 فرعاً، وسيتم تطوير تلك الأفرع وتحديثها بشكل كامل.. وفيما يلي التفاصيل:

- قطاع الاتصالات لا يعد جاذباً للاستثمارات الخارجية ولا نحتاج إلى مشغل رابع في السوق الكويتي
- 200 مقهى للألعاب الإلكترونية في الكويت.. ودخولنا للقطاع ناتج من الإقبال الكبير عليها

المنتجات الإلكترونية لبيع المنتجات قريباً



هذا القطاع خاصة أن المشتري بإمكانه دفع الأموال مقابل خدمة مختلفة ومميزة، لكنه لم يجد إصداراً يستحق دفع أموال طائلة لاقتنائه.

هل بدأت في بيع هواتف تحتوي على تقنية 5G؟
● شركة المستقبل لديها وكيل خاص بها وهي شركة «1pluse» والتي تمتلك هاتفاً نقلاً خاصاً بها يحتوي على خدمة الجيل الخامس وتلك الشركة تركز على التسويق في الفترة الحالية في أوروبا خاصة في المملكة المتحدة وقريباً لتصبح في الكويت، كما أن لدينا العديد من الاتصالات مع وكلاء عديدين، لذلك فالخبرة التي نمتلكها تمكننا من التواجد والتأثير في القطاع بشكل عام.

ما مدى تركيزكم على سوق الألعاب الإلكترونية الحديثة؟
● يعتبر تركيزنا على سوق الألعاب الإلكترونية ناتجاً من تخصصنا فقط للألعاب الإلكترونية في الكويت وتحتوي أسواق القرنين فقط على 100 منها وهو ما استدعى بناء شيء خاص لرواد تلك الألعاب خاصة أن صناعة الألعاب حول العالم تعد ضخمة وتصل أرقامها إلى المليارات، وهذا مع شركة متخصصة على إدارة المشروع الخاص بنا من خلال تدشين مكان لرواد الألعاب الإلكترونية إضافة إلى التسويق والترويج للمسابقات حول العالم من حيث إن الكاميرات تحتاج إلى متابعة دورية وصيانة

ما أبرز القطاعات التي تعملون عليها؟
● الشركة تعمل في قطاع الأمن وأنظمة الحماية منذ أكثر من عامين من خلال تركيب كاميرات المراقبة وتطويرها ومتابعتها باستمرار، وهناك فرع للشركة خاص بنظام الكاميرات فقط يحتوي على ما يزيد عن 20 موظفاً، وهذا القطاع في نمو دائم بسبب الإقبال المستمر على الكاميرات، وأتوقع أن قطاع الأمن قد يغطي على نشاطات الهاتف في الفترة المقبلة، وذلك لما يتمتع به من استمرارية حيث إن الكاميرات تحتاج إلى متابعة دورية وصيانة

كيف ترى المنافسة بين شركات الاتصالات والموزعين لأجهزة الهواتف؟
● في السابق كانت شركات الاتصالات لم تكن تدعم بيع الهواتف، وحين قيامها بالدخول في السوق وبيع الهواتف أدى إلى ظهور العديد من المشكلات أبرزها قيام العملاء بشراء أكثر من جهاز وعدم تحصيل مبالغهم مما أدى إلى تغيير سياساتهم ووضع آليات ومتطلبات أكثر، بالتالي أجبر العديد من العملاء على تغيير جهاتهم ولجوئهم إلى شراء الهواتف من شركات



الفرع الجديد للشركة في الفيحاء

ترغب في عرض منتجاتها لدى المنصة الخاصة بنا.

ما مدى تركيزكم على سوق الألعاب الإلكترونية الحديثة؟

● نحتج على شركات الاتصالات التي تعمل في قطاع الأمن وأنظمة الحماية منذ أكثر من عامين من خلال تركيب كاميرات المراقبة وتطويرها ومتابعتها باستمرار، وهناك فرع للشركة خاص بنظام الكاميرات فقط يحتوي على ما يزيد عن 20 موظفاً، وهذا القطاع في نمو دائم بسبب الإقبال المستمر على الكاميرات، وأتوقع أن قطاع الأمن قد يغطي على نشاطات الهاتف في الفترة المقبلة، وذلك لما يتمتع به من استمرارية حيث إن الكاميرات تحتاج إلى متابعة دورية وصيانة

كيف أقيم أداء هيئة الاتصالات وما الدور الذي ترغب من الهيئة القيام به؟
● إن عجلة الهيئة العامة للاتصالات تعمل ببطء كبير في الفترة الأخيرة، كما أنها تحتاج إلى أن تتابع الخدمة التي تقدمها الشركات والخدمة التي تقدمها الهيئة من خلال برامج متطورة، وأعتقد أن الهيئة بقيادة م. سالم الأديبة ستشرع في تلك الأعمال بنهاية العام الحالي مما سيغطي القطاع دفعة جديدة للأمام.

هل ترغبون في إدراج الشركة في البورصة مرة أخرى؟
● لا اعتقد أننا سنسعود للبورصة لأننا قمنا بالخروج منها للعديد من الأسباب أبرزها كانت رسوم الاشتراك مرتفعة بشكل كبير إضافة إلى بطء الدورة المكتبية عند البدء في أي مشروع، حيث يتطلب انضار المشروع وقتاً أطول مقارنة بالبدء في تنفيذه خارج البورصة، كما قمنا بتقليص رأسمالنا من 8 ملايين دينار إلى مليوني دينار.

ما الدور الذي تقوم به شركتكم في قطاع الاتصالات؟
● تعتبر شركة المستقبل من الشركات التي عاصرت فترات عديدة مرت على قطاع الاتصالات في الكويت من صعود ونزول ووصولا إلى تطورها مع تقنية الجيل الخامس، وهو ما يعد عملاً مميزاً للشركة على مدار السنوات الماضية خاصة أن «المستقبل» تعد شركة إلكترونية خاصة بالتكنولوجيا، كما أن هناك شركات دخلت القطاع وخرجت بسبب عدم تحقيقها أرباحاً، إضافة إلى وجود شركات ومحلات تجارية بدأت في الخروج من السوق وهو ما يعزى إلى انخفاض هامش الربح لدى تلك المحلات مع ارتفاع تكلفة الإيجارات في بعض المواقع لنسب وصلت إلى 100٪ وهو ما لا يستطيع أصحاب تلك المحلات التجارية. كم تبلغ حصتكم في السوق

من بيع الهواتف النقالة؟
● لا نستطيع حصرها بشكل دقيق كما أن الهواتف النقالة التي تم إنتاجها في الفترة الأخيرة لم تقدم إلى الآن ما هو جديد وهذا الأمر يشمل الشركات الكبرى كشركتي «أبل» و«سامسونغ» مقارنة بأسعار تلك الهواتف، حيث لم تقدم بها خدمات توازي الارتفاع الكبير في أسعار تلك الهواتف، وأصبحت الأسعار في الوقت الراهن ليست في متناول الجميع وهو ما جعل العديد من العملاء لا يرغبون في شراء الهواتف النقالة كالسابق، ما أدى إلى إغلاق عدد من الأفرع غير الربحية للشركة، وهو ما يعكس مدى اتصالنا اللصيق بالسوق ومعرفة ومتابعة حجم العرض والطلب بشكل مستمر.

كيف ستؤثر تقنية الجيل الخامس على سوق الاتصالات بالكويت؟
● حتى الآن تترقب جميع الشركات الإلكترونية والمختصة بقطاع التكنولوجيا

ما آخر المشاريع لديكم وما تطمحون إلى تحقيقه خلال العام الحالي؟
● المشاريع الأخيرة التي بدأنا في الاستثمار بها اختلفت عن السابق خاصة مع تأثر القطاع ببيع الهواتف النقالة، لاسيما أن هامش الربح بها يعد ضعيفاً جداً لذلك قررنا استغلال السبلة التي لدينا، حيث بدأنا الاستثمار في العديد من المشاريع كالخدمات الخاصة بالتكنولوجيا ومنها الساعات الذكية والخواتم الذكية والنظارات الذكية وغيرها وهو ما انعكس على اتجاهات الشركة ودفعنا إلى التعاقد مع «فرانشيز» من المملكة المتحدة تسمى «سمارت تيك» ومع تغير معظم أدوات التكنولوجيا فإنها تقوم ببيعها بطريقة معينة والتسويق لها بشكل مميز وهو ما اتبعناه في فرع الأقبوز، حيث قدمنا شرح كامل للمنتجات التي لدينا من خلال أجهزة حديثة وهو ما يسهل على العملاء التعرف على ما يميز الأدوات التكنولوجية وكيفية استخدامها.

كم يبلغ عدد الأفرع لديكم وما الخطط الموضوع لها؟
● نحن نمتلك 20 فرعاً في الكويت وسيتم اختيار بعض الأفرع المهيأة للتغيير لتحديثها، لاسيما أن الصناعة في تطور وتغير مستمر لأنواعها كل ما هو جديد، كما أن لدينا قناعة كاملة بأن عمل محلات التجزئة والموزعين سينتهي تماماً مع مرور الزمن وسيتقلص بشكل كبير خاصة مع التوسع الكبير الذي يشهده البيع الإلكتروني وهو ما نتجه إليه معظم الشركات في الوقت الراهن لبيع وتسويق منتجاتها.

كيف انعكس لجوء التجار للبيع الإلكتروني على الشركات؟
● انعكس بشكل سلبي على الشركات التي لم تطور من عملها، بينما شركتنا لديها نوافذ للبيع من خلال منصات مختلفة على سبيل المثال «كاريديج» والذي يعد نافذة بيع عادات بالتفصيل على العديد من الشركات ومنها شركة «المستقبل» وهو ما دفعنا للبدء في إنشاء نافذة خاصة بشركتنا، حيث تم شراء «portal» جاهز بنسبة 90٪ للبدء في بيع المنتجات الخاصة بالشركة من خلال موقعنا الإلكتروني، وسيتم البدء في المشروع بنهاية الشهر الجاري، تحت اسم «BOLT»، لتلك المنصة وقد يتم إشراك جهات أخرى ممن

تعلن جمعية قرطبة التعاونية المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجمعيات التعاونية

تعلن جمعية قرطبة التعاونية عن طرح الأنشطة التالية للاستثمار من قبل اصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الجمعيات التعاونية بناء على موافقة وزارة الشؤون الاجتماعية رقم 184 والانشطة كالتالي:

م	النشاط	الرخصة المطلوبة	المساحة	القيمة الاجبارية	الموقع	الرقم الاثري
1	بيع الشنط والاحذية	بيع الشنط والاحذية	2 م 30	230 دك	قرطبة، ق (5) ش ابو ايوب - الانصاري السوق المركزي - الميزانيين محل رقم (5)	2109025

وفق الشروط التالية

- 1- يطبق القرار الوزاري رقم (16/ ت) لسنة 2017 بشأن ضوابط استغلال اصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة لخدمة الحركة التعاونية.
- 2- توضع العطاءات في الصندوق مباشرة وبالطرف المغلق من قبل مقدمي العطاءات ويكتب على كل عطاء اسم النشاط المطلوب استثماره والموقع فقط دون الاشارة لاي بيانات اخرى بناء على القرار الوزاري رقم 16/ ت/ 2017 الخاص بتنظيم عطاءات الاستثمار.
- 3- يقدم الطلب على كراسة الشروط نظير رسم قدره (500 د.ك.) فقط لاغير، غير قابل للرد اعتباراً من تاريخ 16/ 7/ 2019 وحتى تاريخ 8/ 8/ 2019 من الساعة 8 صباحاً حتى الساعة 3 عصراً من الأحد إلى الخميس.
- 4- تودع الطلبات داخل الصندوق المخصص لذلك بمقر اتحاد الجمعيات التعاونية الاستهلاكية، (حولى - الدائري الرابع) من تاريخ 16/ 7/ 2019 م حتى تاريخ 8/ 8/ 2019 م خلال فترات الدوام الرسمي للاتحاد اعتباراً من الساعة 9 صباحاً حتى الساعة 3 عصراً.
- 5- من وقع عليه الاختيار يلتزم بمراجعة ادارة الجمعية عند ابلاغه كتابيا خلال اسبوعين من تاريخ الاختيار لاتمام الاجراءات اللازمة وتوقيع العقد والا يعتبر لاغياً.
- 6- تطبيق احكام القانون رقم (24) لسنة 1979 ولتعديل بالقانون رقم (118) لسنة 2013 في شأن الجمعيات التعاونية والقرارات الوزارية بهذا الشأن.
- 7- أن تكون الرخصة التجارية المقدمة مطابقة تماماً تسمى النشاط المطروح اعلاه حسب المصرح به بقرار المجلس البلدي لسنة 2011 م ولتن يعتد بأي رخصة اخرى.

الرقم	المستندات المطلوبة :
1	صورة البطاقة المدنية لصاحب الترخيص (العمر لايزيد عن 45 سنة ولا يقل عن 21) سنة عند التقديم
2	صورة الرخصة التجارية سارية المفعول للنشاط المطروح
3	صورة من اعتماد التوقيع
4	أن يقدم طالب الاستثمار اقراراً وتعهده بعدم وجود أي مستثمر لنفس النشاط المطروح لدى الجمعية مستمراً من قبله حالياً، وفي حال ثبوت عكس ذلك سيتم سحب الاستثمار الجديد منه وتحمله المسؤولية القانونية.
5	شهادة من الجمعية اذا كان مقدم الطلب مساهماً بالجمعية او أحد الوالدين والتي لا تقل اهميتهم عن سنة ميلادية كاملة على أن تكون إقامة المتقدم بنفس منطقة عمل الجمعية حسب البطاقة المدنية (صورة شهادة الميلاد اذا كانت للمساهمة الأم).
6	شهادة من هيئة القوى العاملة تفيد بأنه لا يتجاوز عدد العمالة (25) عامل في جميع الرخص التي تدار من قبل صاحب العمل على الا يشمله العدد
7	شهادة من المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية تفيد بأنه مسجل على الباب الخامس
8	وصول شراء كراسة الشروط
9	كراسة الشروط معبأة ومعمدة وموقعه ومختومه من قبل المستثمر
10	صورة من عقد التأسيس وتعديلاته تفيد بأن طالب الاستثمار حصته بالبركة لا تقل عن 20٪ من الشركة (لصاحب الشركات فقط) وأن يكون جميع الشركاء كويتيين
11	التسجيل في كشف المتقدمين في الوزارة (قطاع التعاون) مع ختم مدقق الطلب على قائمة المستندات

مجلس الادارة