

طالب رئيس «بلكسس» المملوكة لـ «نور للاتصالات» بتحرير هيئة الاتصالات من هيمنة الحكومة

نبيل العبيدي: مشروع قانون هيئة الاتصالات الحالي يحتاج إلى إعادة نظر

كتب طارق عرابي:

أكد رئيس مجلس إدارة شركة بلكسس المملوكة لشركة نور للاتصالات نبيل العبيدي على أهمية مشروع قانون هيئة الاتصالات الكويتية، مؤكداً أن الكويت كانت من أوائل الدول العربية التي عملت على تخصيص سوق الاتصالات «الهواتف النقالة» والانترنت في المنطقة، لكنها

أصبحت من أواخر الدول التي تضع القوانين التي تنظم هذا السوق. وقال خلال حوار مع «الوطن» ان مشروع قانون هيئة الاتصالات الحالي ناجح بالفكر وقاصر بالتطبيق، مؤكداً ان هذا المشروع يحتاج الى اعادة النظر فيه لمواكبة التطور السريع في مجال الاتصالات، وكذلك

مواكبة ما بات يعرف بـ (السماء المفتوحة). وفيما رأى العبيدي ان القانون الجديد سينظم العلاقة بين الدولة ومقدم الخدمة والمستخدم، أكد على ان هذا القانون قد يساهم بدرجة ما في معالجة قصور التنظيم والتشريع والإشراف. وقال ان المشروع اغفل

مرونة القطاع وتغييراته السريعة معربا عن اعتقاده بان قطاع الهيئة يفتقر الى عناصر مهمة تساهم في تحرير السوق وتطوير القطاع بالشكل المطلوب منه. وتساءل قائلاً هل تنوي الكويت الاستفادة من موقعها الجغرافي ولعب دور مؤثر في خريطة الاتصالات الإقليمية التي تتشكل حالياً، أم تكتفي بدور المتفرج حتى تطير الطيور بأرزاقها؟، وفيما يلي نص الحوار:

الكويت الأولى بالمنطقة في خصخصة قطاع «الاتصالات» والأخيرة في وضع القوانين المنظمة

مشروع القانون ناجح بالفكر وقاصر في التطبيق.. يجب أن يتواكب مع ما يعرف بـ«السماء المفتوحة»



• نبيل العبيدي

قدمنا مجموعة من الحلول الالكترونية والأنظمة الذكية للجهات الحكومية والقطاع النفطي والخاص

«بلكسس» حريصة على بناء درجة عالية من العلاقات التجارية مع كبار صناعات البرمجيات عالمياً

كبار العملاء وأيضاً تأكيدها الدخول في المشاريع الكبيرة ذات الطابع الخاص.

نعمل مع الشركة الأم على اختيار التوقيت المناسب للظهور بالأسواق الخليجية والعربية

السوق الكويتي يحتاج في مجال تقنية المعلومات إلى كثير من التعديلات والإجراءات

في خريطة الاتصالات الإقليمية التي تتشكل حالياً هل يكون للكويت دور أم تنتظر حتى تطير الطيور بأرزاقها؟!

هيئة الاتصالات

• ما نطرحه لتكملة الهيئة للاتصالات وأهميتها لسوق العمل؟

– كما يعرف الجميع ان الكويت كانت من أوائل الدول العربية التي عملت على تخصيص سوق الاتصالات (الهواتف النقالة) والانترنت في المنطقة، وها نحن اليوم في أواخر الدول التي تضع القوانين التي تنظم هذا السوق، لذا تجدنا متأخرين في فهم سرعة التطور في مجال الاتصالات بشكل كبير.

ومن هنا أستطيع القول ان مشروع قانون هيئة الاتصالات ناجح بالفكر وقاصر بالتطبيق حيث يحتاج الى اعادة النظر فيه لمواكبة التطور السريع في مجال الاتصالات، وكذلك مواكبة ما بات يعرف بـ(السماء المفتوحة) مراعيًا بذلك حجم الطلب من قبل المستخدم لما يسمع ويرى عالمياً في هذا المجال.

وبشكل عام أقول ان القانون بمجمعه جيد، كما ان وجود قانون ينظم العلاقة بين الدولة ومقدم الخدمة والمستخدم دائماً أفضل من عدم وجوده. كما ان القانون المعروض حالياً قد يساهم بدرجة ما ويعالج قصورا تنظيمياً وتشريعياً وإشرافياً، الا انه غفل مرونة القطاع وتغييراته السريعة بهذا المجال، واعتقد بأن قانون الهيئة يفتقر الى عناصر مهمة تساهم في تحرير السوق وتطوير القطاع بالشكل المطلوب منه.

والسؤال المهم بعد كل هذا هو (هل تنوي الكويت الاستفادة من موقعها الجغرافي (بوابة العبور المستقبلية) ولعب دور مؤثر في خريطة الاتصالات الإقليمية التي تتشكل حالياً، أم تكتفي بدور المتفرج حتى تطير الطيور بأرزاقها؟).

ان علينا حالياً ان نلتفت وبشكل كبير نحو أهمية هذه الهيئة وتفعيلها تشريعياً بما يخدم الكل محلياً ونظرة تسبق الكل إقليمياً، لذا يجب ان نتحرر تلك الهيئة من هيمنة الوزارة وأقصد وزارة المواصلات ومن التزاماتها الدولية بتلك المجالات حيث لم تحدد المسؤولية بعد. وأيضاً وضع التسعيرة ومراقبتها وتشجيع القطاع الخاص والحكومي بالاستثمار بهذا المجال بشكل محلي أم عالمي. ومهم أيضاً تنظيم استخدام الترددات اللاسلكية (ريديو) من قبل الشركات المشغلة حالياً والتي سوف ترخص بشكل جديد.

كما يجب كذلك العمل على إلغاء هيمنة وزارة المواصلات على الخدمات وتسليمها لهيئة الاتصالات بشكل نهائي مثل (الهواتف الثابتة، والاتصالات الخارجية) وحتى ان أمكن البريد العام كونه يندرج تحت مسمى الاتصالات، مع مراعاة عامل عدم الاحتكار، فقد نجد ان هناك من يمتلك جميع الرخص المتنوعة بخدماتها تحت مسمى واحد مما ينفى التحرر ويضعف هيئة الاتصالات. كما يجب على الهيئة تصنيف السوق ووضع مكانه المناسب وتصنيف حجم الشركات العاملة فيه ومتابعة التشغيل ومراقبته.

عملت بشكل خاص لشركة بلكسس، وبعد ذلك بدأنا بتخطي عدة مسابقات تنافسية للتصفيات من اصل أكثر من 650 شركة حتى وصلنا الى 160 شركة تم اختيارها، ومن ثم تم استدعاء الشركات التي وصلت الى التصفيات من اجل خوض التصفيات النهائية التي اقيمت في هونغ كونغ، ولله الحمد والمنة فقد تم تصنيف شركة بلكسس من بين أفضل 100 شركة عاملة بمجال تقنية المعلومات على مستوى قارة آسيا.

وللعلم وكلمة حق لمنظمي الحدث (ريد هيرنج) كان محرروها من أوائل الذين أشاروا الى دور الشركات الرائدة في تغيير أنماط معيشتنا وأعمالنا مثل فيس بوك، تويتر، غوغل، ياهو، سكايب، سيلز فورس، يوتيوب وآي بي وشركات أخرى، هذا وتوفر (ريدهيرنج) نفس نوعية المنافسة عالمياً عبر العلاقات والمعرف الوثيقة باقتصاد الابتكار العالمي في مجال التكنولوجيا لأفضل مائة شركة في أمريكا الشمالية وأوروبا بالإضافة الى قارة آسيا.

والعلم عند سعودي لمنصة استلام جائزة التصنيف طلب مني رئيس (رد هيرنج) الوقوف برهة أمام الميكروفون ليوجه كلامه للحضور قائلاً إن نبيل العبيدي قد جاء من دولة الكويت وتحداكم في بلادكم واستحق التتويج وعليه فأنني أدعوكم مرة أخرى للتصديق له، حقيقة تلك اللحظة تمنيت كل الكويت معي لتشهد حرارة وفخر تلك اللحظة.

تقنيات المعلومات

• ما تقييمكم لوضع تقنيات المعلومات في السوق الكويتي بشكل عام؟

– في الحقيقة انني أرى ان السوق الكويتي يحتاج في مجال تقنية المعلومات الى كثير من التعديلات والإجراءات، سواء من طرف متخذ القرار أو حتى من ناحية الشركات التي تعمل بالقطاع الخاص. فمثلاً يجب ان يتم تصنيف السوق المحلي من قبل الشركات وذلك حسب رأسماليها وتقنياتها وأدائها عند وزارة التجارة وأيضاً لجنة المناقصات المركزية.

• ما اهم خططكم المستقبلية؟

– نحن جزء من منظومة الشركة الأم (شركة نور للاتصالات) التي عملت على انشاء شركة (شركاء بتقنية المعلومات) كشركة قابضة وحرصت على استحواذها على مجموعة شركات بمجال تقنية المعلومات غير متشابهة بمجال عملها لكي تقدم تلك الشركات نفسها للعمل بالسوق المحلي أو الخارجي كوحدة منفردة أو كتلة واحدة متميزة تقدم حلول تقنية تخدم

– فقط للعلم ليست هذه المرة الاولى التي حازت بها شركة بلكسس شهادة أو جائزة تقديرية عالمية، فقد تم اختيارنا سنة 2010 كأفضل شركة عالمية من قبل شركة مايكروسوفت بحفل اقيم بأمريكا وذلك بعد تطوير موظفينا برمجيات على احد منتجاتهم مما كان له الاثر الكبير لدى شركة مايكروسوفت. وايضاً لدينا كثير من الدروع والشهادات التقديرية العالمية المتنوعة مما يدل على مدى المهنية التي يتمتع بها موظفو شركة بلكسس.

واخيراً تم اختيار شركة بلكسس للمنافسة بإحدى المسابقات العالمية التي عقدت في هونغ كونغ على مستوى قارة آسيا باتصال مباشر من قبل شركة (رد هيرنج) ممثلة برئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي (اليسك فيوكس) الذي اعلن عن ان اختيار شركة بلكسس لم يكن اختيارياً، وانما كان ملزماً لما تتمتع به من سمعة تقنية عالية وفريق عمل مهني محترف وادارة فعالة وحرافية.

وقد كان سبب قبولنا خوض تلك المنافسة هو حرصنا على لقاء زملائنا الآخرين بالمهنة ورؤية مدى التطور التقني بالمنطقة، وايضاً لكي نضع شركة بلكسس بوجه منافسة مباشرة لأول مرة مع عمالقة الشركات الآسيوية وجها لوجه سواء ربحتنا أم خسرتنا مؤكداً بذلك مدى نجاح خططنا التطويرية والدراسات التي

– نعم لدى شركة بلكسس منتجاتها الخاصة بجانب ما يتم انتاجه من قبل كبار صناعات البرمجيات العالميين، فمثلاً هناك منتج تم تطويره من قبل مهندسينا يختص بمتابعة كل ما يخص بعمليات الشراء والممارسات والكفاءات والبرمجيات ومن ثم تطوير نترك للعميل حرية الاختيار. وغالباً عندما تقدم مستوى تقني مهني عال لدى العميل فانه يسعى الى الاحتفاظ بعلاقته معك فيظل هناك عامل السعر هو الفيصل الوحيد. فكلما زادت كفاءة العمل والمتطلبات الدقيقة للمشروع ترتفع الاسعار طبقاً لذلك.

الشركات المنافسة

• هل هناك شركات منافسة لكم في السوق المحلي؟

– نحن نحترم ونقدر تصنيف جميع الشركات الموجودة بالسوق المحلي، لذلك فاننا نحترم عنصر المنافسة التقني الذي يرجع بالنهاية على خلاصة الانتاج للعمليات لتحقيق متطلباته. لذلك تجدنا كما ذكرت سابقاً تواقين لتطوير علاقاتنا الدولية مع صناعات البرمجيات ومن ثم تطوير الكفاءات والحرفية لدى موظفينا ومنها نترك للعميل حرية الاختيار. وغالباً عندما تقدم مستوى تقني مهني عال لدى العميل فانه يسعى الى الاحتفاظ بعلاقته معك فيظل هناك عامل السعر هو الفيصل الوحيد. فكلما زادت كفاءة العمل والمتطلبات الدقيقة للمشروع ترتفع الاسعار طبقاً لذلك.

أهم العملاء

• من هم اهم عملائكم في الوقت الحالي؟ وما حصنكم من السوق المحلي؟

– شركة بلكسس لنظم المعلومات هي احدى الشركات الرائدة في دولة الكويت والمتخصصة في مجال تقنية المعلومات والتي قدمت مجموعة من الحلول الالكترونية والأنظمة الذكية للجهات الحكومية والقطاع النفطي والقطاع الخاص، حيث استطاعت الشركة وخلال فترة قصيرة منذ انشائها من استقطاب عدد كبير من العملاء وتنفيذ عدد من المشاريع الكبيرة.

ومند نشأت الشركة سعت الى تأكيد هويتها بشكل تدريجي بالسوق المحلي فبدأنا بصغار الاعمال وعملاء السوق الواسطي ثم انتقلنا بعد ذلك الى المشاريع الضخمة التي تتنافس بها الشركات من خلال المناقصات التي تطرح من قبل لجنة المناقصات المركزية، ولهذا حرصنا دوماً ان نحافظ على عملائنا مهما يكون حجمهم أو حجم مشاريعهم، فرداً على سؤالك عن حصتنا بالسوق المحلي فهي تشمل جميع تصنيفات سوق العمل ولله الحمد مشاريعنا وأداؤنا لا أكبر دليل على ذلك.

منتجات متميزة

• هل لدى شركة بلكسس منتجات تتميز بها بالسوق المحلي؟



(تصوير: أحمد الحربي)

• نبيل العبيدي يتحدث للزميل طارق عرابي