



اتصالات مصر:

ترصد 5 مليار جنيه استثمارات جديدة لعام 2021



CAIRO ICT 2020

tech.REVIEW

www.techrevieweg.com

23 November 2020

كورونا تحفز نمو المحافظ الالكترونية لشركات المحمول



الرئيس عبد الفتاح السيسي يفتتح الدورة 24 لمعرض القاهرة الدولي للتكنولوجيا «Cairo ICT»



افتتح صباح أمس الأحد الرئيس عبد الفتاح السيسي فعاليات الدورة 24 لمعرض القاهرة الدولي للتكنولوجيا «Cairo ICT»، تحت شعار «The Big Reset» وتقام الفعاليات بمركز مصر للمعارض الدولية بالقاهرة الجديدة، في الفترة من 22 إلى 25 نوفمبر الجاري، تحت رعاية وبحضور فخامة الرئيس عبد الفتاح السيسي.

من جانبه أعرب أسامة كمال، الرئيس التنفيذي لشركة «تريد فيرز انترناشيونال» المنظمة للمعرض، عن سعادته بتكاتف الجميع من أجل الخروج بالمعرض في صورة مشرفة.

خاصة في ظل تعليمات القيادة السياسية ممثلة في شخص فخامة الرئيس عبد الفتاح السيسي بضرورة مضاعفة الاعتماد على التكنولوجيا في مختلف القطاعات لضمان تقديم خدمات حكومية متنازعة بكفاءة عالية مما يسهل حياة المواطن المصري.

وشدد كمال، على أن الدورة الحالية للمعرض تعتبر دورة استثنائية بكل ما تحمله الكلمة من معنى.

وقام المعرض هذا العام لأول مرة بنظام Hybrid للدمج بين الحضور الفعلي والإفتراضي وذلك تماشياً مع الإجراءات الاحترازية لمواجهة كورونا.

وداخل معرض Cairo ICT يتم للعام السابع على التوالي إقامة مؤتمر ومعرض للتكنولوجيا المالية والشمول الرقمي PAFIX.

وذلك برعاية البنك المركزي المصري وشركة e-finance وعدد من البنوك وشركات الدفع الرقمي، ويختص بمناقشة الموضوعات المتعلقة بالشمول المالي وإتاحة المدفوعات الرقمية وتأمينها.

حيث تأتي في توقيت هام اتضح فيه للجميع أهمية التكنولوجيا وضرورة الإسراع في تغيير نمط الحياة التقليدي. اضافة كمال أن أزمة كورونا دلت على أن التكنولوجيا لم تعد رفاهية بل ركن أساسي في حياتنا.

وأشار الرئيس التنفيذي للشركة المنظمة للمعرض، أن الدليل على اهتمام الشركات بالمشاركة بالدورة الرابعة والعشرين لمعرض Cairo ICT أنه لأول مرة يتم الانتهاء من حجز كافة المساحات المتاحة داخل المعرض قبل موعد انعقاده بحوالي شهر ونصف.

تحت رعاية السيد الرئيس عبد الفتاح السيسي وبحضور العديد من الوزراء وممثلي الحكومة

اتصالات مصر تشارك بفاعليات الدورة الـ «24» في معرض كايرو اى سى تحت شعار «كن متصلاً أينما كنت»

«Digitize and stay connected from anywhere»

التحكم في أنظمة التشغيل الخاصة بهم بسهولة في أي وقت، وفي مجال التسوق والدفع الإلكتروني، يمكن تطبيق اتصالات Cash العملاء من تحويل وسحب وإيداع الأموال ودفع الفواتير والشراء والتبرع عبر الإنترنت، وتقديم اتصالات E-Shop مجموعة من الخطوط والأجهزة والإكسسوار، وفي مجال الترفيه، تقدم اتصالات TV مكتبة كبيرة ومتميزة تتوافق مع مختلف الأذواق والفئات العمرية، واتصالات Music تعمل على تطوير المشهد الثقافي والفني. وأخيراً تمنح خدمات ال Triple Play العملاء تجربة مميزة من خلال باقة موحدة لخدمات الإنترنت والتلفزيون والتلفزيون الأرضي.

بينما أوضح القسم الثالث أهم الخدمات المقدمة لقطاع الأعمال من بينها B-Ahead المعد خصيصاً لخدمة رواد الأعمال والشركات الناشئة الصغيرة والمتوسطة من خلال تطبيق اتصالات Business، بالإضافة إلى E-Access التي تتيح حزمة من الباقات الجديدة لتمكين العملاء من العمل أو الدراسة من أي مكان وفي أي وقت باستخدام تطبيقات جوجل وميكروسوفت، فضلاً عن مراكز البيانات والسحابة الإلكترونية التي تساهم في تقليل التكلفة الإجمالية للملكية وتوفير جودة أفضل للخدمات بأعلى معدلات الأمان، إلى جانب توفير خدمات الرسائل الإعلانية.

يذكر أن معرض كايرو اى سى، هو الحدث السنوي الإقليمي لقطاع التكنولوجيا بمصر وأفريقيا، ويعد الحدث الأهم في مصر حيث أصبح مظلة تجمع تحتها وزارات مصر الحكومية التي تعمل على تقديم خدماتها الإلكترونية لتيسير على المواطنين وتحقيق التحول الرقمي، كما يشهد الحدث أكبر تجمع للشركات التكنولوجية المصرية والعالمية، سواء بقطاعات النقل الذكي والمدن الذكية والشمول المالي والحلول التكنولوجية.



أفضل وأحدث خدمات الاتصالات ونقل البيانات من خلال العمل المستمر على تحسين وتطوير شبكتنا من خلال سعيها لنقل التجارب الناجحة عالمياً للسوق المصري للحفاظ على كونا أقوى شبكة في مصر وهو ما جاء تماشياً مع شعارنا الجديد «أقوى بكتير». ونستهدف ضخ استثمارات جديدة بنحو من 5 مليار جنيه خلال 2021 للاستمرار في تحسين وتطوير خدماتنا ودعم الاستثمار في التقنيات المستقبلية مثل إنترنت الأشياء والذكاء الاصطناعي، مما يعكس إيماننا بصلابة الاقتصاد المصري وتعدد الفرص الاستثمارية المتاحة به.

تعرض اتصالات مصر في جناحها عدد من أحدث التقنيات تحت شعار «كن متصلاً أينما كنت». تميزت تلك التقنيات بإحداث طفرة في عالم التحول الرقمي بما يتواءم مع التطورات التي طرأت على أجهزنا الحياة المختلفة خاصة مع انتشار فيروس كورونا، وانقسم الجناح إلى ثلاثة أقسام مختلفة،

احتياجات عملائنا من شركات وأفراد ومؤسسات حكومية من خلال أربعة محاور رئيسية، تضمن المحور الأول حلول المدن الذكية التي ساهمت في تعزيز البنية التحتية لتصبح العاصمة الإدارية الجديدة أول مدينة يتم تخطيطها وبنائها على أسس المدن الذكية، أما المحور الثاني، فركز على تصميم وبناء وربط مراكز البيانات داخل القطاعات الاستراتيجية والحكومية، بينما يقدم المحور الثالث، نظم إدارة مشروعات التحول الرقمي من خلال إتاحة نظم إدارة التعليم وتوفير المحتوى التعليمي لجميع مراحل التعليم الأساسي والعالي وتوفير المحتوى للتطبيقات الصحية. وأخيراً المحور الرابع الذي أهتم بتقديم نظم تشغيل الإدارات والتعليم عن بعد داخل الجهات الحكومية والشركات والمدارس من خلال مجموعة متنوعة من الباقات التي تتناسب مع الاحتياجات المختلفة.

وأضاف متولي أن حصول الشركة على مجموعة ترددات جديدة، جاء في إطار سعيها الدائم لتقديم

متولي: اتصالات مصر تقدم آليات التحول الرقمي لمواكبة توجه الدولة ومساعدة جميع القطاعات لاستمرارية العمل والصحة والتعليم عن بعد القاهرة 22 نوفمبر 2020: تشارك شركة اتصالات مصر في فعاليات المعرض الدولي للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات كايرو اى سى 2020 في دورته الـ 24 تحت شعار «The Big Reset»، ليكسب البداية الجديدة للعالم بعد التغيير في الوضع المحلي والدولي وتحديات جائحة فيروس كورونا المستجد. ويقام المعرض هذا العام في الفترة من 22 إلى 25 نوفمبر الحالي تحت رعاية السيد الرئيس عبد الفتاح السيسي رئيس الجمهورية بجانب حضور العديد من الوزراء وممثلي الحكومة.

خلال زيارة السيد الرئيس عبد الفتاح السيسي والدكتور مصطفى مدبولي - رئيس الوزراء - لجناح اتصالات مصر بالمعرض، قام المهندس/ حازم متولي - الرئيس التنفيذي لشركة اتصالات مصر - بعرض استراتيجية اتصالات مصر لمواكبة توجه الدولة من خلال تقديم آليات التحول الرقمي ومساعدة جميع القطاعات لاستمرارية العمل والصحة والتعليم عن بعد.

وخلال فعاليات معرض Cairo ICT، شارك المهندس / حازم متولي - الرئيس التنفيذي لشركة اتصالات مصر في الجلسة الافتتاحية للمعرض بعنوان «فرص وتحديات التحول الرقمي». وعلق على مشاركة الشركة المتميزة هذا العام قائلاً: «سعداء بالمشاركة في معرض كايرو اى سى تى والذي يعد من أكبر معارض الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات إقليمياً خاصة في ظل التحديات التي واجهت إقامته هذا العام».

وأوضح متولي قائلاً: «تعمل في اتصالات مصر وفق استراتيجية مترابطة لتنمية كافة القطاعات من خلال توفير مجموعة متنوعة من الخدمات التي تلي كافة



عمرو بدوي



هشام العلايلي

تحسن مشروط لخدمات المحمول بعد توزيع الترددات الجديدة

بدوي: الأمر مرهون بسرعة شراء الشركات للمعدات والأجهزة اللازمة

الغلايلي: أتوقع أن يلمس العميل التغير اعتباراً من مارس المقبل

زيادة أبراج التغطية . بين أن الترددات الجديدة سيكون له مردود ايجابي بالطبع على الشركات التي حصلت عليها، متوقعاً أن يلمس عملاتها التحسن في 2021 . أشار أن عميل اورنج سيتأثر بالتأكيد من سوء الجودة مقارنة بالشركات الأخرى .

وطالب الأمين العام للجمعية العلمية لمهندسي الاتصالات جهاز تنظيم الاتصالات بضرورة تشديد الرقابة على أداء الشركات والزامها بتحسين خدماتها . هذا وقد قام الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات ولأول مرة باستخدام تقنية الـ (TDD Time Division Duplex) في السوق المصري والتي تعتمد على عمليتي تحميل وتحميل البيانات في حزمة ترددية واحدة مع التقاسم الزمني بينهما بدلاً من استخدام تقنية FDD (Frequently Division Duplex) والتي تعتمد على نظام الحزم المزدوجة للفصل بين الإرسال والاستقبال، مما يعظم الاستفادة من كفاءة استخدام الطيف الترددي في عمليات نقل البيانات من حيث السرعات والسعات ويساهم بشكل كبير في رفع جودة الخدمات المقدمة للمستخدمين.

خدمات التليفون المحمول في مصر. وجاء اعتماد المجلس كنتيجة لعمليات الطرح التي تمت في شهر أكتوبر 2020 على مرحلتين؛ المرحلة الأولى لنطاقين ترددين؛ النطاق الأول والأبزر بعرض 20x2 ميغاهرتز بتقنية الـ TDD فازت به شركة فودافون مصر للاتصالات بقيمة مقدارها 540 مليون دولار.

أما النطاق الثاني في نفس المرحلة 10x2 ميغاهرتز بتقنية الـ TDD فقد فازت به الشركة المصرية للاتصالات بقيمة مقدارها 305 مليون دولار. والمرحلة الثانية - تقدمت لها الشركتين الأخيرتين «اتصالات مصر - اورنج» - للنطاق الترددي المتبقي بعرض 10x2 ميغاهرتز بتقنية TDD وفازت به شركة اتصالات مصر بقيمة مقدارها 325 مليون دولار.

وبذلك يكون إجمالي قيمة عملية الطرح مبلغ وقدره 1.170 مليار دولار لكامل النطاقات 240 ميغاهرتز في الحيز الترددي 2600. من ناحيته قال المهندس محمد أبو قريش، الأمين العام للجمعية العلمية لمهندسي الاتصالات إن تحسين خدمات شركات المحمول لا يقتصر فقط على الترددات الإضافية، ولكن الأمر له علاقة كبيرة بضرورة

المختلفة والتي تستلزم الحصول على الموافقات وهو أمر قد يستغرق بعض الوقت . إلا أنه أكد في نفس الوقت أن التحسن يلمسه العملاء في 2021 على كل الأحوال.

سألنا الدكتور عبد الرحمن الصاوي، خبير الاتصالات أيضاً والذي أكد لنا أن الترددات الجديدة التي حصلت عليها شركات المحمول ستعكس بالإيجاب على أداء الخدمات الصوتية والإنترنت على حد سواء . وأشار أن العميل سيلمس تحسناً كبيراً في أداء الشركات الحاصلة على الترددات خلال الربع الأول 2021 . وحول مدى تأثر شركة اورنج من عدم الحصول على ترددات إضافية في مزادات جهاز تنظيم الاتصالات أكد الصاوي أن الأمر يتوقف على آلية تخطيط الشركة لشبكته ومدى احتياجاتها .

يذكر أن مجلس إدارة الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات برئاسة عمرو طلعت وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات اعتمد النتائج النهائية لعملية طرح وتخصيص نطاقات ترددية جديدة بعرض 40 ميغاهرتز في الحيز الترددي 2600 بتقنية الـ TDD للشركات المرخص لها بتقنية



الصاوي: أداء الشركات سيتطور في الربع الأول من العام القادم

العملاء بين الشركات وهو أمر قد يلجأ له الكثيرون. وبسؤاله عن الموعد المتوقع لتحسن الخدمة من وجهة نظره أوضح بدوي أن الأمر مرتبط بعدة عوامل منها الوقت اللازم لشراء الشركات للمعدات المناسبة للترددات الجديدة . بالإضافة إلى بناء المحطات والأبراج

رئيس الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات الأسبق إن جودة خدمات الشركات التي حصلت على ترددات إضافية سيتحسن بالطبع، وأن أداء الشركة التي لم تحصل على ترددات سيتأثر سلباً، وقد يتسبب في انتقال عملاتها للشركات أخرى، خاصة مع التسهيلات التي حدثت في اتاحة نقل

بعد حصول 3 شركات للمحمول على ترددات إضافية طرحها الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات في مزايمة ضخمة مؤخراً، يبقى السؤال الأهم الذي توجهنا به لخبراء الاتصالات، هل تحسن خدمات المحمول؟

في البداية يقول هشام العلايلي، الرئيس الأسبق للجهاز القومي لتنظيم الاتصالات إن أسلوب المزايمة في طرح الترددات الأخيرة من الأمور الجيدة التي ستسهم في تعظيم العائد الاستثماري لها. إلا أنه يرى أنها كانت من الأفضل أن تطرح وفقاً لاحتياجات الشركات لتحقيق عائد أكبر للدولة .

وتوقع العلايلي أن التحسن في الخدمات الصوتية والإنترنت سيُشعر به عملاء الشركات التي حصلت على ترددات اعتباراً من شهر مارس 2021 . وعن مدى تأثر شركة اورنج من عدم الحصول على ترددات في المزايمة الأخيرة، قال العلايلي أن الشركة قد لا تكون في حاجة ضرورية للترددات التي عرضها الجهاز . إلا أنه في المقابل أكد أن الشركة إذا شعرت بتأثر خدماتها فستسعى للحصول على ترددات إضافية أسوة بالشركات الأخرى . من جانبه قال الدكتور عمرو بدوي،

HUAWEI سنقدم مقترح للحكومة المصرية لتطوير المدن القديمة باستخدام الطول التكنولوجية

الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، والشركة تؤكد التزامها في السوق المصري، حيث تعمل على تقديم حلول تكنولوجية متقدمة تهدف إلى تمكين الشركات والمؤسسات في كافة القطاعات والصناعات لدعم التحول الرقمي.

وقال لي: إن التعاون الوثيق بين هواوي والمؤسسات الحكومية والخاصة ستمكن من تحقيق رؤية مصر 2030 في مجال تكنولوجيا المعلومات، وأيضاً الخروج بنماذج أعمال جديدة يحتذى بها عالمياً، مما يعزز النمو الاقتصادي في المنطقة. و هواوي ليست فقط من الداعمين للتحول الرقمي ولكنها أيضاً ممارس إيجابي وتقدم حلول سريعة وذكية في هذا المجال.

وقال إن شركة هواوي تهدف إلى بناء نظام بيئي مفتوح وتعاوني مشترك مع مجموعة كاملة من حلول الـ Wi-Fi التي تضمن تغطية شاملة في ظل سيناريوهات مختلفة حتى تتمكن الشركات من البقاء في تواصل مستمر، وفي صدارة مواجهة أي تغييرات وتطورات جديدة. و أضاف « لي » : أن مجموعة المؤسسات بهواوي تهدف إلى تحديث مفهوم الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات من خلال اعتماد تقنيات رائدة مثل الحوسبة، الذكاء الاصطناعي (AI)، وميكنة العمليات، والمدن الذكية، والروبوتات، وإنترنت الأشياء، وغيرها من الحلول التكنولوجية التي تقود التحول الرقمي.

نري مصر إحدى الدول الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا

المجالات، بما يعكس إيجابياً على النمو الاقتصادي، ويحسن ويسهل في معاملات الحياة اليومية للمجتمع المصري. وركزت مصر جميع المبادرات الحكومية على تعزيز وتطوير البنية التحتية لقطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، كما تعمل على ترسيخ ثقافة الرقمنة في المجتمع. أضاف: «إن أعمال شركة هواوي في مصر تعد محور رئيسي في خطط أعمال الشركة المستقبلية في منطقة



لديها استراتيجيات التحول الرقمي ونحو 20 دولة لديها استراتيجيات الاعتماد على تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي، بفضل الاهتمام بالتحول الرقمي. قال رئيس مجموعة المؤسسات بهواوي شمال أفريقيا: «نري مصر إحدى الدول الرائدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وتتمتع ببنية تحتية متميزة وتعمل على تحويل اقتصادها رقمياً؛ ومن هنا جاء الحافز لتنشيط الدور التنموي في كافة

وزارات الطاقة والطاقة المتجددة، بالإضافة إلى تقديم أعمالها لبعض المشروعات داخل العاصمة الإدارية الجديدة. وتابع مايكل، أن هواوي عملت من خلال تقديم حلول الشبكات للقطاع المصري من خلال الاعتماد على التكنولوجيا الحديثة واستخدامات الواي فاي 6 . وأشار إلى أن الدول بدأت تبحث عن تكنولوجيات وحلول التحول الرقمي، حيث هناك نحو شركة 170 دولة

الحكومة المصرية تطلب جودة عالية وسعر منخفض وتنفيذ سريع، وهو ما نعمل على تلبية للحكومة المصرية وقال أن العاصمة الإدارية الجديدة ستسهم في تحويل مصر لدولة عظيمة، وخاصة أن العاصمة فتحت فرصاً استثمارية ضخمة خاصة بقطاع الاتصالات نظراً لكونها مدينة جديدة قائمة على التكنولوجيا، وكذلك باقي المدن الجديدة مثل العلمين الجديدة. الشركة قدمت حلولها لعدد من القطاعات الحكومية في مقدمتها

قال مايكل لي، رئيس مجموعة المؤسسات بشركة هواوي شمال أفريقيا، إن العاصمة الإدارية الجديدة في مصر هي العميل الاستراتيجي بالسوق المصري حالياً نظراً للفرص الاستثمارية التي توفرها المدينة.

وأضاف أن الحكومة المصرية تضخ استثمارات كبيرة بقطاع الاتصالات، وأنه سبيل المثال في العاصمة الإدارية يتم بناء بنية تحتية حديثة معتمدة على التكنولوجيا، مثل الطرق الذكية ومراكز البيانات.

وقال إن الحكومة المصرية لديها خطة طموحة لتنفيذ التحول الرقمي في مصر.

وأوضح أن ما تنفذه الحكومة المصرية يشبه إلى حد كبير ما نفذته الصين في تحويل مقاطعة شينزن من قرية صغيرة لاكبر مركز للصناعات الإلكترونية والتكنولوجيا في العالم خلال 30 عامًا فقط.

وأوضح أنه بقدر ما تمثل المدن الجديدة في مصر فرص استثمارية، ولكن أيضاً المدن القديمة يجب أن يتم تطويرها اعتماداً على التكنولوجيا. وقال إن الشركة لديها مقترح ورؤية حول تطوير المدن القديمة ستقدمه للحكومة المصرية. وبحسب لي فإنه تم تطبيق العديد من الحلول التكنولوجية في بعض المدن والتجمعات السكنية المغلقة بالتعاون مع عدد من شركات العقارات مثل مجموعة طلعت مصطفى وعن طلبات الحكومة المصرية في الحلول التكنولوجية المقدمة، قال إن



ما خططكم لنشر استخدام محافظ اتصالات كاش؟

نخطط للوصول إلى 20 مليون عميل من مستخدمي خدمات الدفع الإلكتروني في إطار خطة الدولة لدعم الشمول المالي، وفي سبيل ذلك قمنا بإطلاق عدد من حملات التوعية لدعم الشمول المالي، وتوجه لإطلاق خدمات جديدة لتعزيز خطة الشمول المالي.

كما أن هناك تشريعات جديدة تساهم في دعم المدفوعات الإلكترونية وإجراءات يتخذها البنك المركزي للتوسع بهذه الخدمات من بينها تحويل الأموال عبر المحمول مما يزيد معدل النمو في هذا الشأن.

هل المنافسة في سوق المحمول أصبحت عادلة؟ أم السوق يحتاج لمزيد من التنظيم؟

السوق المصري من أكبر وأفضل الأسواق الواعدة في الشرق الأوسط فهو سوق ينمو ويتطور بسرعة هائلة ويتمتع بالمزيد من الفرص حيث تحرص الحكومة المصرية على النهوض بقطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الذي يعد أحد أهم القطاعات الحيوية وأسرعها نمواً فقد شهد القطاع منذ عام 2018 نسبة نمو بلغت 16 %، كما أنه يساهم في إجمالي الناتج المحلي بنسبة 4 % وساهم في توفير نحو 320 ألف فرصة عمل حتى 2019.

وارتفعت حصيلة صادرات مصر من خدمات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات لتصل إلى 3.6 مليار دولار، إضافة إلى أن الأمن المعلوماتي أصبح أحد أهم أولويات شركات قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والحكومة على حد سواء حيث يجري العمل حالياً على تحويل مصر إلى مركز اتصالات إقليمي، وهو ما يعني أن هناك جهود حكومية حقيقية نحو النهوض بقطاع الاتصالات المصري والحرص على توفير أجواء المنافسة العادلة، كما أن وجود أربع شركات توفر الخدمات المتكاملة يزيد من التنافسية ويؤدي إلى ارتفاع جودة خدمة العملاء، وهو يعتبر شيئاً إيجابياً في ظل التنافس القائم على التعاون.

كورونا رفعت معدلات الدفع الإلكتروني بشكل غير مسبوق

الرئيس التنفيذي لشركة اتصالات مصر: نستهدف جذب 20 مليون عميل لخدمات «اتصالات كاش»

كيف انعكست جائحة كورونا على نمو عملاء خدمة المحفظة الإلكترونية لشركة اتصالات؟

تسببت جائحة كورونا في تسريع وتيرة التحول الرقمي حيث حققت اتصالات مصر معدلات نمو مرتفعة في عدد مستخدمي خدمات الدفع الإلكتروني «اتصالات كاش» من خلال تقديم حزمة من الخدمات والتيسيرات اللازمة والمشجعة لعملاء اتصالات على التحول بصورة كاملة من الدفع النقدي إلى الدفع الإلكتروني، حيث كان من إيجابيات أزمة كورونا على قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات ارتفاع عمليات الدفع الإلكتروني بشكل غير مسبوق.

وقدمنا خلال الأزمة عدة امتيازات كبيرة لعملائنا حيث تمتع عملاء «اتصالات كاش» بعمليات السحب والإيداع بحد أقصى 10 آلاف جنيه يومياً، و50 ألف جنيه شهرياً، بدلاً من 3 آلاف يومياً و5 آلاف شهرياً. مع زيادة الحد الأقصى للسحب والإيداع جاءت بناءً على إجراءات البنك المركزي التحفيزية لخدمات تحويل الأموال عبر المحمول.

وأناحت اتصالات مدة تصل لـ 90 يوم لتحميل تطبيق «اتصالات كاش» ورفع صورة بطاقة الرقم القومي، أو عن طريق #777 وإدخال أرقام بطاقة الرقم القومي لمطابقتها» بدلاً من الذهاب للفرع.

كما قمنا بإلغاء رسوم معاملات التحويل الشهري إلى كافة محافظ شركات المحمول، وإلغاء رسوم السحب من أجهزة الصراف الآلي بعد أن كانت مقابل 1 % مع تخفيض عمولة السحب النقدي من الفرع لتصبح 1% بدلاً من 2 %، وتم إلغاء رسوم خدمة VCN بدلاً من 10 جنيهات.

وبناءً على تعليمات البنك المركزي تم إيقاف تطبيق تلك الإجراءات اعتباراً من أكتوبر 2020، حيث أصبحت عملية التسجيل تستغرق دقيقتين فقط من خلال فروع اتصالات، كما يتمتع عملاؤنا الآن بعمليات سحب وإيداع تصل إلى 20 ألف جنيه يومياً، وعمليات تحويل ومشتريات تصل إلى 30 ألف جنيه يومياً.

اتصالات مصر ترصد 5 مليار جنيه استثمارات جديدة لعام 2021

متولي: نركز على الاستثمار في التقنيات المستقبلية مثل إنترنت الأشياء والحوسبة السحابية والذكاء الاصطناعي

تستهدف شركة اتصالات مصر اجتذاب نحو 20 مليون عميل لخدمات «اتصالات كاش»، ولاسيما بعد النمو القوي الذي شهده قطاع الدفع الإلكتروني بدعم من جائحة كورونا وخطة الدولة لتحقيق الشمول المالي. وقال حازم متولي الرئيس التنفيذي لشركة اتصالات مصر، أن الشركة رصدت استثمارات بقيمة 5 مليار جنيه للسوق المصري خلال العام المقبل 2021.

وأضاف متولي في حوار لـ «تيك ريفيو» أن شركة اتصالات مصر ستركز على التوسع في الاستثمار بالتقنيات الحديثة مثل إنترنت الأشياء والحوسبة السحابية والذكاء الاصطناعي.

كتب- محمد علاء الدين

ما الفرص التي خلقتها جائحة كورونا في سوق المحمول؟ وما الآثار السلبية والإيجابية لكورونا على شركة اتصالات مصر وسوق المحمول بشكل عام؟

استطاع قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات أن يحقق معدلات نمو ملحوظة على الرغم من جائحة كورونا، حيث أنه كان القطاع الأوفر حظاً خلال الجائحة نظراً لأن الإجراءات الاحترازية وإجراءات التباعد الاجتماعي التي اتخذتها الحكومة المصرية لمنع انتشار الفيروس ساهمت في خلق فرص للتعليم والعمل والتسوق عن بُعد، وكذلك تسريع وتيرة تطبيق خطط الحكومة للتحويل الرقمي وبناء مصر الرقمية.

حيث دفعت هذه الإجراءات المواطنين للإقبال على استخدام وسائل التكنولوجيا والإنترنت، وسداد المستحقات المالية عبر وسائل الدفع الإلكتروني التي شهدت معدلات نمو غير مسبوقة.

على صعيد شركة اتصالات مصر، فقد أطلقنا حزمة من الإجراءات الاحترازية والخدمات التي تضمن عدم الاختلاط وتجنباً للإصابة بالفيروس، حيث قمنا بطرح العديد من الخدمات والتطبيقات التي تطور من تجربة العملاء وتجعلهم يقومون بالعديد من الخدمات من هواتفهم دون الحاجة لزيارة الفروع أو التحدث إلى ممثلي خدمة العملاء.

ومن أبرز ما قمنا بتقديمه لعملائنا خلال تلك الفترة هي تطبيق اتصالات كاش لتحويل الأموال والصرف والإيداع ودفع الفواتير والشراء عبر الإنترنت بطريقة سهلة وسريعة وأمنة، وتطبيق ماي اتصالات الذي يمكن العملاء من الشحن ودفع الفواتير والحصول على المعلومات الخاصة بهم والعروض وغيرها، وتطبيق اتصالات للأعمال والنظام الجديد B-Ahead لمساعدة أصحاب الشركات الصغيرة والناشئة في متابعة أعمالهم من المنزل تماشياً مع سياسة الدولة في تقليل من التجمعات البشرية.

كما قامت الشركة بزيادة باقات ال ADSL واتصالات TV والتي تقدم 109 قناة تلفزيونية لعملاء اتصالات بشكل مجاني بالكامل لمدة شهر.

كما قمنا بتقديم مجموعة من الفيديوهات الرياضية يقدمها على مظهر ليتمكن عملاء ممارسة الرياضة من المنزل، كذلك قدمت اتصالات ميوزك حفلة أونلاين من تقديم الفنان المميز حميد الشاعري والتي لاقت إقبال الجمهور.

وبالنسبة للمقرارات المتعلقة بالإجراءات الوقائية داخل مباني الشركة والفروع فقد تم السماح للموظفين بالعمل من المنزل بالتنسيق مع المديرين لضمان استمرار العمل بالشكل المطلوب، وإعطاء الأولوية للأهميات وأصحاب الأمراض المزمنة للعمل من المنزل، ومضاعفة سعة



الإنترنت المخصصة للموظفين لدعمهم في تقديم الخدمة المطلوبة من المنزل.

مؤخراً حصلت الشركة على ترددات جديدة.. كيف ترى الشركة أثر هذه الترددات في تحسين جودة خدمات المحمول؟

نجحت اتصالات مصر في الحصول على مجموعة ترددات جديدة في الحيز الترددي 2600 ميغا هرتز بتقنية TDD بنظام حق الانتفاع لمدة عشر سنوات، وذلك بعد موافقة الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات على العرض المالي والفني للشركة مقابل 325 مليون دولار (ما يعادل 5.2 مليار جنيه).

سيتم تسديد نصف المبلغ، أي 162.5 مليون دولار فور إتاحة الترددات، طبقاً لشروط المزايدة التي أعلنتها جهاز تنظيم الاتصالات قبل المزايدة، وهو ما يؤكد أن الشركة لا تدخر جهداً في سبيل تقديم أفضل خدمة لعملائها ومواكبة النمو المتزايد للعملاء على شبكة اتصالات مصر.

وبالتأكيد ستسهم هذه الترددات في تحسين مستوى جودة خدمات المحمول في مصر واستيعاب النمو في استخدام خدمات نقل البيانات من جانب العملاء.

ما التحديات التي تواجه الشركة في السوق المحلي؟

نحرص دائماً في اتصالات مصر على مواجهة كافة التحديات لتبقى خططنا التطويرية ثابتة حتى نقدم أفضل الخدمات لعملائنا وقد نجحت الشركة في تجاوز كافة التحديات وحققت معدلات نمو كبيرة.

ونحن في اتصالات لدينا ثقة كبيرة في الاقتصاد المصري ورؤيتنا للسوق المصري الواعد الذي توليه مجموعة اتصالات اهتماماً كبيراً وتوسع المستخدم المصري على رأس أولوياتها لتقدم له أفضل الخدمات.

كما أن اتصالات منذ عملها في مصر وضعت استراتيجيات محددة للتحويل إلى مشغل متكامل لتقديم خدمات اتصالات فريدة للعملاء، ونجحت في أن تصبح أول مشغل رقمي متكامل لخدمات الاتصالات في مصر، ونحن مستثمرون في توسيع حجم أعمالنا بالسوق المصري خلال الفترة المقبلة بسبب تقديمنا لكل خدمات الاتصالات المتكاملة.

ما إجمالي استثمارات الشركة بالسوق المحلي منذ بدء خدماتها في مصر؟

اتصالات مصر هي أول مشغل رقمي متكامل لخدمات الاتصالات وواحدة من أكبر المستثمرين في مصر وهي أقوى شبكة في سوق الاتصالات المصري بفضل استثماراتها المستمرة وهو ما جاء تماشياً مع شعارنا الجديد «أقوى بكثير»، حيث نستثمر في مصر منذ عام

تسلسل زمني.. من يسيطر على مبيعات الهواتف الذكية في مصر خلال عام الكورونا؟

كتب- أحمد علي

أظهرت إحصائيات مؤسسة الأبحاث التسويقية STATCOUNTER سيطرة سامسونج على الحصة الأكبر من مبيعات الهواتف الذكية بمصر خلال 2020. وتباينت نسب استحواذ العملاق الكوري على الحصة الشهرية للمبيعات، إلا أنه ظل محافظاً على النسبة الأكبر من مبيعات السوق المحلي.

يناير

وبحسب الإحصائيات فإن سامسونج استحوذت على ما يقرب من 30.22% في يناير الماضي تلتها شركة «هاواي الصينية بحصة 23.77%». وجاءت في المركز الثالث شركة «أوبو» الصينية بحصة قدرها 11.48%، ورابعاً حلت شركة آبل بحصة قدرها 10.77%، ثم شركة «شاومي» بحصة بلغت 5.92%. وفي المركز السادس جاءت شركة «انفينكس» بحصة وصلت لـ 5.38%، ثم شركة لينوفو بحصة مبيعات 2.97%.

فبراير

حافظت «سامسونج» خلال شهر فبراير على تصدرها لمبيعات الهواتف الذكية محلياً بحصة سوقية بلغت 30.82%، تلتها شركة «هاواي الصينية بحصة 24.61% بزيادة طفيفة عن الشهر الذي سبقه.

وجاءت في التصنيف الثالث شركة «أوبو» بحصة قدرها 12.28%، ورابعاً حلت شركة آبل بحصة قدرها 10.16%، ثم شركة «شاومي» الصينية بحصة مقدارها 5.45%. وفي المركز السادس جاءت شركة «انفينكس» بحصة وصلت لـ 5.16%، ثم شركة لينوفو بحصة مبيعات 2.57%.

في التصنيف الثامن جاءت شركة «ريلمي» بحصة مقدارها 1.68%، ثم تأسعاً شركات أخرى بحصص متفاوتة لا تتجاوز 15%.

مارس

استمرت شركة «سامسونج» في اعتلاء صدارة مبيعات الهواتف في مصر للشهر الثالث بحصة بلغت 28.5% بانخفاض 3% عن الشهرين السابقين، تلتها شركة «هاواي» الصينية بحصة 21.64%.

وجاءت في التصنيف الثالث شركة «أوبو» بحصة قدرها 14.17%، ورابعاً حلت شركة آبل بحصة مقدارها 13.64%، ثم شركة «شاومي» الصينية بحصة قدرها 5.7%.

يناير

بدأت الشركة الكورية «سامسونج» خلال العام الجاري بالإستحواذ على 58.76% من مبيعات أجهزة التابلت بكافة موديلاتها في السوق المحلي. في المرتبة الثانية جاء العملاق الأمريكي «آبل» بحصة بلغت نسبتها 25.68%، ثم حلت شركة «هاواي» في المرتب الثالثة بحصة 9.31%.

في المركز الرابع حلت شركات أخرى متنوعة واستحوذت على ما يقرب من 8%.

فبراير

استمرت شركة «سامسونج» في



شركة هواي الصينية بحصة 20.17% وحلت في التصنيف الثالث شركة «أوبو» بحصة قدرها 12.97%، ورابعاً جاءت شركة آبل بحصة مقدارها 16.9%، ثم شركة «شاومي» الصينية بحصة مقدارها 6.54%. وفي المركز السادس جاءت شركة «انفينكس» بحصة وصلت لـ 4.64%، ثم شركة لينوفو بحصة مبيعات 2.27%.

في التصنيف الثامن جاءت شركة «ريلمي» بحصة مقدارها 2.46%، ثم تأسعاً شركات أخرى بحصص متفاوتة لا تتجاوز 16%.

يوليو

استمرت شركة «سامسونج» في صدارة مبيعات الهواتف في مصر بحصة بلغت 29.43%، تلتها شركة هواي الصينية بحصة 21.99%.

وحلت في التصنيف الثالث شركة «أوبو» بحصة قدرها 12.9%، ورابعاً جاءت شركة آبل بحصة مقدارها 12.05%، ثم شركة «شاومي» الصينية بحصة مقدارها 6.87%.

وفي المركز السادس جاءت شركة «انفينكس» بحصة وصلت لـ 4.64%، ثم شركة لينوفو بحصة مبيعات 2.27%.

في التصنيف الثامن جاءت شركة «ريلمي» بحصة مقدارها 2.46%، ثم تأسعاً شركات أخرى بحصص متفاوتة لا تتجاوز 16%.

وحلت في التصنيف الثالث شركة «أوبو» بحصة قدرها 15.18%، ورابعاً جاءت شركة آبل بحصة مقدارها 9.37%، ثم شركة «شاومي» الصينية بحصة مقدارها 8.67%.

وفي المركز السادس جاءت شركة «انفينكس» بحصة وصلت لـ 5.99%، ثم شركة لينوفو بحصة مبيعات 1.66%.

في التصنيف الثامن جاءت شركة «ريلمي» بحصة مقدارها 4.56%، ثم تأسعاً شركات أخرى بحصص متفاوتة لا تتجاوز 16%.

مقدارها 2.33%، ثم تأسعاً شركات أخرى بحصص متفاوتة لا تتجاوز 18%.

مايو

ظلت مبيعات سامسونج في صدارة مبيعات الهواتف في مصر بحصة بلغت 28.06%، تلتها شركة هواي الصينية بحصة 20.94%.

وجاءت في التصنيف الثالث شركة «أوبو» بحصة قدرها 13.48%، ورابعاً حلت شركة آبل بحصة مقدارها 13.95%، ثم شركة «شاومي» الصينية بحصة مقدارها 6.63%.

وفي المركز السادس جاءت شركة «انفينكس» بحصة وصلت لـ 5.34%، ثم شركة لينوفو بحصة مبيعات 2.41%.

في التصنيف الثامن جاءت شركة «ريلمي» بحصة مقدارها 2.67%، ثم تأسعاً شركات أخرى بحصص متفاوتة لا تتجاوز 15%.

يونيو

حافظت شركة سامسونج على صدارة مبيعات الهواتف في مصر بحصة بلغت 27.71%، تلتها

مقدارها 2.33%، ثم تأسعاً شركات أخرى بحصص متفاوتة لا تتجاوز 18%.

بلغت نسبتها 23.5%، ثم جاءت شركة «هاواي» في المرتب الثالثة بحصة 8.19%.

في المركز الرابع أتت شركات أخرى متنوعة واستحوذت على ما يقرب من 5.5%.

مايو

بعد شهر مايو هو الأكبر من حيث الحصة السوقية التي تستحوذ عليها سامسونج في مصر خلال 2020، إذ استحوذت على حصة بلغت نسبتها

بحصة وصلت لـ 5%، ثم شركة لينوفو بحصة مبيعات 2.36%.

في الترتيب الثامن جاءت شركة «ريلمي» بحصة مقدارها 2.53%، ثم تأسعاً شركات أخرى بحصص متفاوتة لا تتجاوز 16%.

أغسطس

رغم ركود السوق إلا أن شركة «سامسونج» تمسكت بصدارة مبيعات الهواتف في مصر بحصة بلغت 29.77%، تلتها شركة «هاواي» الصينية بحصة 21.89%.

وحلت في التصنيف الثالث شركة «أوبو» بحصة قدرها 13.65%، ورابعاً جاءت شركة آبل بحصة مقدارها 10.34%، ثم شركة «شاومي» الصينية بحصة مقدارها 7.02%.

وفي المركز السادس جاءت شركة «انفينكس» بحصة وصلت لـ 5.36%، ثم شركة لينوفو بحصة مبيعات 2.15%.

في الترتيب الثامن جاءت شركة «ريلمي» بحصة مقدارها 2.76%، ثم تأسعاً شركات أخرى بحصص متفاوتة لا تتجاوز 15%.

سبتمبر

لاتزال شركة «سامسونج» في صدارة مبيعات الهواتف في مصر بحصة بلغت 28.34%، تلتها شركة «هاواي الصينية بحصة 21.7%.

وحلت في التصنيف الثالث شركة «أوبو» بحصة قدرها 14.47%، ورابعاً جاءت شركة آبل بحصة مقدارها 9.2%، ثم شركة «شاومي» الصينية بحصة مقدارها 8.51%.

وفي المركز السادس جاءت شركة «انفينكس» بحصة وصلت لـ 5.62%، ثم شركة لينوفو بحصة مبيعات 1.9%.

في التصنيف الثامن جاءت شركة «ريلمي» بحصة مقدارها 3.98%، ثم تأسعاً شركات أخرى بحصص متفاوتة لا تتجاوز 18%.

أكتوبر

لم تتخلى شركة «سامسونج» عن صدارة مبيعات الهواتف في مصر بحصة بلغت 28.25%، تلتها شركة «هاواي» الصينية بحصة 20.77%.

وحلت في التصنيف الثالث شركة «أوبو» بحصة قدرها 15.18%، ورابعاً جاءت شركة آبل بحصة مقدارها 9.37%، ثم شركة «شاومي» الصينية بحصة مقدارها 8.67%.

وفي المركز السادس جاءت شركة «انفينكس» بحصة وصلت لـ 5.99%، ثم شركة لينوفو بحصة مبيعات 1.66%.

في التصنيف الثامن جاءت شركة «ريلمي» بحصة مقدارها 4.56%، ثم تأسعاً شركات أخرى بحصص متفاوتة لا تتجاوز 16%.

التابلت التعليمي يدعم سيطرة سامسونج على مبيعات التابلت خلال 2020

جاءت شركة «هاواي» في المرتب الثالثة بحصة 11.43%.

في المركز الرابع أتت شركات أخرى متنوعة واستحوذت على ما يقرب من 8%.

سبتمبر

بلغت حصة سامسونج من مبيعات الأجهزة اللوحية خلال شهر سبتمبر نحو 59.02%.

في المركز الثاني حلت «آبل» بحصة بلغت نسبتها 20.74%، ثم جاءت شركة «هاواي» في المرتب الثالثة بحصة 13.47%.

في المركز الرابع أتت شركات أخرى متنوعة واستحوذت على ما يقرب من 7%.

أكتوبر

استمرت شركة «سامسونج» في تصدر سوق الأجهزة اللوحية بحصة بلغت 55.89%.

في المركز الثاني حلت «آبل» بحصة بلغت نسبتها 21.26%، ثم جاءت شركة «هاواي» في المرتب الثالثة بحصة 14.13%.

في المركز الرابع أتت شركات أخرى متنوعة واستحوذت على ما يقرب من 10%.

المبيعات بحصة بلغت 64.85% بتراجع بسيط عن الشهر الذي سبقه.

في المركز الثاني حلت «آبل» بحصة بلغت نسبتها 21.68%، ثم جاءت شركة «هاواي» في المرتب الثالثة بحصة 8.58%.

في المركز الرابع أتت شركات أخرى متنوعة واستحوذت على ما يقرب من 6%.

لم تبعد شركة «سامسونج» عن صدارة المبيعات وحصلت على حصة بلغت نسبتها 63.89%.

في المركز الثاني حلت «آبل» بحصة بلغت نسبتها 18.36%، ثم جاءت شركة «هاواي» في المرتب الثالثة بحصة 12.22%.

في المركز الرابع أتت شركات أخرى متنوعة واستحوذت على ما يقرب من 7%.

حصلت شركة «سامسونج» في ذلك الشهر على حصة بلغت نسبتها 64.66%، في المركز الثاني جاءت «آبل» بحصة بلغت نسبتها 18.23%، ثم



بلغت نسبتها 23.5%، ثم جاءت شركة «هاواي» في المرتب الثالثة بحصة 8.19%.

في المركز الرابع أتت شركات أخرى متنوعة واستحوذت على ما يقرب من 4.5%.

يونيو

استمرت شركة «سامسونج» في تصدر

تصدر مبيعات الأجهزة اللوحية بحصة بلغت 62.17%.

في المركز الثاني حلت «آبل» بحصة بلغت نسبتها 21.26%، ثم جاءت شركة «هاواي» في المركز الثالث بحصة 9.07%.

في المركز الرابع أتت شركات أخرى متنوعة واستحوذت على ما يقرب من 7%.

مارس

رغم اشتداد جائحة «كورونا» إلا أن شركة «سامسونج» لم تباي كثيراً بالامر واستمرت في تصدر مبيعات أجهزة التابلت بحصة 57.15%.

في المركز الثاني حلت «آبل» بحصة بلغت نسبتها 25.07%، ثم جاءت شركة «هاواي» في المرتب الثالثة بحصة 9.6%.

في المركز الرابع أتت شركات أخرى متنوعة واستحوذت على ما يقرب من 9%.

ابريل

استمرت «سامسونج» للشهر الرابع تصدر سوق الأجهزة اللوحية بحصة بلغت 62.82%.

في المركز الثاني حلت «آبل» بحصة



واستبدال ذلك بشراء كميات كبيرة من احتياجاتهم من البقالة والخضراوات والفاكهة.

كما ساهم إقبال المستهلكين على شراء أونلاين واستخدام الخدمات الرقمية في زيادة معدلات بيع الهواتف الذكية الأمر الذي ساهم في نمو مبيعات الهواتف لدى سامسونج أيضا.

بسبب الآثار الاقتصادية لكورونا تراجعت القوة الشرائية للمستهلك وأصبح التقسيط أداة رئيسية للشراء.. هل لديكم خطط لدعم هذا التوجه؟

بالفعل لدينا شركات مع عدد من البنوك مثل بنك مصر والتجاري الدولي و QNB وبعض شركات التمويل الاستهلاكي مثل فاليو وأمان لتقديم تسهيلات لعملاء التقسيط.

فهناك برامج تقسيط تصل لمدة عام بدون فوائد، وبعض البرامج تقدم للعملاء بفائدة مخفضة.

على التكنولوجيات الحديثة وهو الأمر الذي يمنحنا ميزة تنافسية.

ما خطط التوسع في المتاجر التقليدية؟ حاليا وصلنا لنحو 64 فرع لشركة سامسونج ونخطط لزيادتها إلى 68 منفذ خلال العام المقبل.

هل هناك قطاعات تأثرت في المبيعات بسبب كورونا؟

في المجمل لم يكن هناك تأثير سلبي على أي قطاع من القطاعات التي تعمل بها سامسونج، فمثلا بالنسبة للتلفزيونات فقد زادت مبيعاتها خلال 2020 مقارنة بـ 2019 خاصة في فترة الكورونا بسبب التزام فئة كبيرة من المستهلكين بالمنزل واحتياجاتهم للتلفزيون.

كذلك التلاجات شهدت زيادة هي الأخرى في المبيعات، بسبب توقف العملاء عن شراء الطعام الجاهز من الخارج،

سامسونج تنجح في اختبار كورونا

الشركة تحقق 9 % زيادة في المبيعات في الربع الثاني وتتوقع 30 % بنهاية العام

صارمة للإغلاق وتطبيق مواعيد حظر تجول لمواجهة تفشي فيروس كورونا، ولكن هذا النمو تحقق بسبب اعتمادنا على قنوات البيع عبر الإنترنت للاستمرار في تلبية احتياجات العملاء. في الربع الثالث رفعا نمو المبيعات لتصل إلى 31 % وذلك بالتركيز على وسائل البيع عبر الإنترنت وقنوات البيع التقليدية، وهذه المؤشرات تثبت تغلبنا على جائحة كورونا بنجاح. ومن المتوقع أن نحقق نموًا في المبيعات خلال الربع الأخير من العام الجاري بمعدل 30 %.

هل لديكم خطط للتوسع في البيع أونلاين؟

بالفعل فالتوجه نحو الأونلاين هو ضمن استراتيجية سامسونج في مصر حتى قبل بدء جائحة كورونا، ولذلك أطلقنا منصة للبيع أونلاين تحت اسم "e-store".

دائما ما تشهد الشريحة السعرية المتوسطة منافسة شرسة.. ورغم ذلك تمكنت سامسونج من السيطرة على الحصة الأكبر من المبيعات سواء في هذه الشريحة أو غيرها.. ما تعليقك؟

نحن نرى دائما ان المنافسة نوع من أنواع التحفيز للنجاح، ولذلك فإننا نتعامل مع المنافسة بشكل إيجابي لتحسين من أداء وكفاءة منتجاتنا. والمؤشرات الخاصة بالحصة السوقية تثبت ذلك، فنحن الأول من حيث حجم الحصة السوقية في سوق التلفزيونات والهواتف المحمولة.

ومما يدعم تواجدهم القوي في مبيعات الأجهزة الإلكترونية عالميا، هو توفير قاعدة عريضة من المنتجات بمختلف الشرائح السعرية، فعلى سبيل المثال في سوق الهواتف المحمولة لدينا في كل شريحة سعرية قائمة من المنتجات التي تلبى كافة الاحتياجات وبمستويات سعرية متباينة الأمر الذي يمنحنا ميزة تنافسية مقارنة بالشركات الأخرى.

وكذلك بالنسبة لشاشات التلفزيون، لدينا قاعدة عريضة من المنتجات بداية من 32 بوصة وحتى 82 بوصة، وكذلك الأجهزة المنزلية لدينا تنوع وتباين يرضي جميع الاحتياجات، وكل ذلك اعتمادا



او التلاجات او شاشات التلفزيون، مع الحرص على تعقيم المنتجات بشكل كامل. كل هذه خطوات اتخذتها سامسونج ساهمت في تعويض الآثار السلبية التي تسببت فيها سياسة الإغلاق لمنع تفشي كورونا.

ما الحصة التي استحوذت عليها قنوات البيع أونلاين من مبيعات الشركة؟

في البداية يجب ان نؤكد ان التوجه لقنوات البيع عبر الإنترنت هي ضمن استراتيجية سامسونج للعام الجاري ولكن جائحة كورونا ساهمت في تسريع وتيرة الاعتماد عليها. ونركز في استراتيجية سامسونج على دعم مبيعات الأونلاين سواء من خلال شركائنا من مواقع التجارة الإلكترونية مثل «جوميا - سوق - نون» أو من خلال قنوات البيع الخاصة بنا.

جائحة كورونا ساهمت في دفع مبيعاتنا للأمام رغم ما تسببت فيه من سياسات إغلاق وغيرها من الإجراءات الاحترازية، وإذا رجعنا إلى الأرقام الرسمية الخاصة بشركة سامسونج سنرى ذلك.

فمثلا في الربع الأول من العام حققنا معدلات نمو في المبيعات بنسبة 19 % وذلك اعتمادا على قنوات البيع التقليدية وخاصة أن الربع الأول لم تكن مصر بدأت في تنفيذ الإجراءات الاحترازية لمواجهة تفشي فيروس كورونا.

في الربع الثاني تمكنا من تحقيق نمو في المبيعات بنسبة 9% على الرغم من أن هذه الفترة كانت مصر تنفذ سياسة

لذلك قمنا بمحاولة تكييف الوضع الجديد بما يتلائم مع سير العمل، وكذلك البحث عن حلول ابتكارية جديدة تضمن استمرار النمو وتلبية احتياجات المستهلك. وجدنا ان العملاء تحولوا للإنترنت للحصول على المنتجات أو الخدمات التي يحتاجونها، ولذلك ركزنا على الأونلاين خلال فترة الكورونا لمواجهة التغيير في سلوك العميل، الأمر الذي تسبب في تحقيق نمو كبير في مبيعات سامسونج أونلاين.

كذلك قمنا بإنشاء قنوات بيع جديدة لمواجهة التغييرات التي طرأت على سلوك العميل، مثل استخدام صفحة الفيسبوك الخاصة بالشركة في مصر في تلقي طلبات الشراء من العملاء وعدم الاكتفاء باستخدامها في التواصل مع العملاء فقط.

كذلك فتحنا قناة جديدة للبيع من خلال خدمة «تشات بوت» من خلال إرسال طلب الشراء على رقم الواتساب.

كذلك قمنا بإنشاء مركز جديد لخدمات «تلي سيلز» ومن خلاله نتواصل مع العملاء القدامى والمحتملين لعرض منتجاتنا عليه في مختلف القطاعات الأمر الذي ساهم في زيادة المبيعات وتعويض الآثار السلبية للإجراءات الاحترازية التي تم اتخاذها لمواجهة كورونا.

كذلك قمنا بتقديم تسهيلات عملية لتوصيل الطلبات للعملاء، حيث قمنا بتأجير خدمات التوصيل لمختلف المنتجات بدون مصاريف شحن، وكذلك تركيب المنتج سواء الغسالات

كتب - محمد علاء الدين

رغم ما تسببت به قرار الإغلاق ضمن الإجراءات الاحترازية لمواجهة تفشي فيروس كورونا مطلع العام الجاري، إلا أن شركة سامسونج تمكنت من الحفاظ على معدلات مبيعاتها بمختلف القطاعات.

وقال أحمد جعفر رئيس قطاع التسويق بشركة سامسونج مصر، إن الشركة تمكنت من تحقيق نمو خلال الربع الأول بمقدار 19 %، فيما بلغت نسبة النمو 9 % خلال الربع الثاني والذي شهد فرض عمليات إغلاق لمواجهة تفشي كورونا، فيما تبلغ نسبة النمو 30 % في الربع الرابع من العام الجاري.

وأوضح جعفر في حواره مع «تيك ريفيو» إن اعتماد سامسونج على قنوات بيع غير تقليدية واعتمادها على وسائل البيع متنوعة مثل الفيسبوك و«تشات بوت» ساهمت في تلبية احتياجات العملاء والحفاظ على معدلات البيع.

بقدر ما تسبب به كورونا من آثار سلبية إلا أنه كان لها جانب إيجابي في خلق فرص استثمارية جديدة.. كيف تعاملت سامسونج مع ذلك؟

بالنسبة لسامسونج أي تحدي هو بمثابة فرصة استثمارية جديدة، حيث يساعد التحدي على وضع حلول ابتكارية لتجاوز هذا التحدي.

فمثلا بالنسبة لجائحة كورونا، فقد أثرت على العملاء من جانبين أولهما سلوك العميل، فبدلا من تحرك العميل بشكل يومي بين منزله ومقر شغلته تسببت الإجراءات الاحترازية في تغير ذلك والتزام العميل أغلب الوقت بمنزله.

أما الجانب الآخر من التأثير فهو أسلوب حياة العميل، الذي تغير بسبب الإجراءات الاحترازية حيث لم يعد يتحرك للترفيه بشكل كبير مثلما كان الوضع قبل كورونا وغيرها من الأمور التي تسببت بها الإجراءات الاحترازية.

فضلا عن انخفاض عدد الساعات المسموح للعميل التواجد خلالها في الشارع بسبب مواعيد حظر التجول، الأمر الذي يعني فقدان فرصة البيع بمعدل 50 % على الأقل بسبب انخفاض عدد ساعات العمل للمتاجر.

ميديا تيك: إنترنت الأشياء وحلول المدن الذكية وتطبيقات الجيل الخامس أبرز الفرص الاستثمارية بمصر

متوسطة ما يجعل مصر دوما في الأسواق الثلاث الأولى في الشرق الأوسط وأفريقيا.

ما توقعاتك للحصة السوقية لمعالجات ميديا تيك كجزء من الهواتف الذكية بالسوق؟

بشأن معدلات نمو الشركة في مصر من الهواتف الذكية في حصتنا السوقية هذا العام يتوقع أن تتجاوز 50 % مقارنة مع 30 % عام 2019 أي بزيادة بنسبة 66 %.

هل يمكن تصنيع المعالجات في مصر؟

تصنيع الرقائق الإلكترونية الفائقة الاندماج مثل رقائق معالجات ميديا تيك يعتمد على توفر مصانع شرائح سيليكون عملاقة ومتوفرة فقط في بضع بلدان مثل تايوان وكوريا الجنوبية، وبحيث إننا لا نملك هذه المصانع بل نتعاقد معها فباتالي لا يمكننا التحكم في موقع التصنيع أما بالنسبة لتصميم الرقائق المعقدة للغاية وهو موجود حاليا في مقرنا في تايوان ومراكز أبحاثنا في الولايات المتحدة وإنجلترا والهند والصين بشكل رئيسي.

لقد قدمنا عدد من المعالجات الـ 5G من فئة Dimensity حتى الآن و ننتظر أن يصبح الجيل الخامس في مصر حقيقة و يحتاج ذلك إلى تسريع استراتيجية وضع الحزم الترددية و طرحها للاستثمار.

إلى أن يتم ذلك أعتقد أننا مهتمون أولا بإنترنت الأشياء والتابلت التعليمي و نحن نحتل المركز الأول عالميا كمزود لها.

كيف ترى الشركة مستقبل تقنية الجيل الخامس في مصر؟

أعتقد أننا ما نزال نحاول استخدام أمثل للجيل الرابع في مصر و لكن ذلك لا يعني أننا يجب أن ننتظر كثيرا قبل إنهاء دراسات الجيل الخامس و البدء بالاختبارات و نحن مستعدون لتقديم الدعم 5G لا تعني فقط سرعة تنزيل، يوجد الكثير من التطبيقات.

ما العوامل التي تجعل من السوق المصري جاذب للاستثمار؟ وما ترتيب أهمية السوق المصري لكم؟

مصر من أهم أسواق منطقة الشرق الأوسط وذلك لتوافرها بعدد من العوامل الهامة منها عدد السكان الكبير، وارتفاع عدد مستخدمي المحمول والإنترنت فضلا عن نمو القوة الشرائية في الفئة فوق



العدادات الذكية أو الأضواء أو الدراجات او السيارات أو الحاويات ضمن المدن الذكية و لكن ذلك يحتاج أن تجهز شبكة الـ NB-IOT عن طريق مزودي شبكات الاتصالات.

ما المجالات التي تنوي الشركة التعاون فيها مع الحكومة؟

الموضوع الأهم في العالم في المستقبل هو الجيل الخامس للاتصالات طبعاً.

ما الفرص الاستثمارية التي تراها الشركة في مصر في ظل خطة الدولة للتحول الرقمي وبناء العاصمة الإدارية كمدينة ذكية؟

نقوم الآن باختبار تقنية NB-IOT في المملكة العربية السعودية ضمن مشروع مهم لتزويد العدادات الذكية. يمكن أيضا العمل مع شركات الماء و الكهرباء و الغاز في مصر على توصيل

ترى شركة ميديا تيك فرصة كبيرة في السوق المصري ولا سيما بمجالات إنترنت الأشياء وتطبيقات الجيل الخامس وحلول المدن الذكية.

قال رامي عثمان مدير شركة ميديا تيك بمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، إن الشركة تقترح إقامة تحالف قوي من شركات تصنيع الإلكترونيات في مصر على علاقة بموردين مكونات التصنيع الآسيويين ومؤسسة تصنيعية حكومية للتمكن من تصنيع التابلت التعليمي محليا.

من جانب آخر يرى عثمان في حواره مع «تيك ريفيو» أن هناك فرصا قوية في السوق المصري وخاصة في مجالات حلول المدن الذكية وإنترنت الأشياء والجيل الخامس.

66

كتب - محمد علاء الدين

ما تفاصيل تعاون الشركة مع المصنعين الحكوميين وخاصة أن لدي معلومة عن تعاون بينكم وبين الهيئة العربية للتصنيع؟

نعم لقد قدمنا خبرتنا للهيئة العربية للتصنيع في عدة مناسبات و خاصة أثناء التحضير لمشروع تصنيع التابلت التعليمي محليا و مستعدون لتقديمها مجددا ان عادت الحكومة لهذه الخطة جيدا. الدمج بين إمكانات القطاع العام و مهارات القطاع الخاص ليس سهلا ذلك نقتصر

إنشاء تحالف (Consortium) بين شركات خاصة تعمل في مجال الإلكترونيات الاستهلاكية ذات خبرات تجارية و علاقات مع مصادر التوريد الآسيوية و بين مؤسسة تصنيعية حكومية للقيام بهذا المشروع. هذا تفكير واقعي وعملي أعتقد.

وبشكل عام شركتنا مستمرة في دعم الشركات الوطنية مثل المصرية للاتصالات والصافي والعربي وسيكو والهيئة العربية للتصنيع وغيرها وكما يقال هذا ماراثون وليس سباق سرعة ونجاحنا يعتمد على رغبة الشركات المحلية في التعاون من جهتها بالطبع.

فودافون مصر: نتطلع لإصدار الإطار التنظيمي الجديد لإنشاء أبراج تقوية شبكات المحمول

والبنوك والهيئات الحكومية والخاصة للتوسع بخطط فودافون كاش من حيث الوصول لكبر عدد من العملاء، وأيضا تقديم مجموعة أكبر من الخدمات.

هل المنافسة في سوق المحمول أصبحت عادلة؟ أم السوق يحتاج لمزيد من التنظيم؟

السوق المصري في وضع منافسة شرسة، والسبب الحقيقي هو أن عمليات تطور البنية التحتية أوجد منافسة كبيرة بين الشركات، مما ينعكس بالتأكيد بصورة إيجابية على متلقي الخدمة من حيث جودة الخدمة والأسعار.

كما أن السوق المصري أصبح لا يقتصر فقط على شركات الاتصالات، بل في حقيقة الأمر الشركات العاملة في قطاع تكنولوجيا المعلومات تلعب حاليا دورا أساسيا، فهي سندا وداعما لشركات الاتصالات، من حيث توفير الأنظمة التشغيلية للشبكات وأبراج الاتصالات جنباً إلى جنب مع توفير خدمات ذكية متقدمة تمكن المستخدمين من الحصول على أفضل خدمة، فالتحدي بين الشركات أخذ أبعاداً مختلفة، أما الاستفادة في نهاية المطاف فهو المستهلك سواء لجهة ثراء العروض أو تخفيض الأسعار.

إلى متى تستمر فودافون مصر كشركة تابعة لمجموعة فودافون العالمية؟

مباحثات الشركة الأم و STC بدأت في شهر يناير الماضي وأخيراً صدر عن الشركتين أكد انتهاء الشركة السعودية من أعمال الفحص النهائي للجهالة مع استمرار المباحثات بين الطرفين ومنذ ذلك التاريخ لا يوجد لدينا أي معلومات أخرى بشأن المفاوضات خاصة وأن تلك الأمر مسؤولة فودافون العالمية وعلى مدار 20 عاما الماضية مدة استثمار فودافون بمصر، تم تغيير هيكل المساهمين 4 مرات لم تتأثر خلالها خطط فودافون وأهدافها في مصر من تقديم أفضل خدمات للعميل المصري.

في الحيز الترددي 2600 من جهاز تنظيم الاتصالات بقيمة 540 مليون دولار يدعم خططها الاستثمارية خلال الفترة المقبلة، بما يسهم في تحسين خدمات الصوت والإنترنت بشكل واضح، فتلك الترددات الجديدة ستساهم في تقديم سرعات غير مسبوقه في خدمات نقل البيانات للعملاء علاوة على تحسين جودة المكالمات الصوتية.

ما إجمالي استثمارات الشركة بالسوق المحلي منذ بدء خدماتها في مصر؟

بلغ إجمالي حجم استثمارات الشركة بعد الحصول على الترددات 65 مليار جنيه في السوق المصري منهم 13 مليار جنيه في آخر 3 سنوات و5 مليار جنيه خلال العام الحالي.

هل غيرت كورونا من أولويات الشركة؟ ما خططكم لنشر استخدام خدمة فودافون كاش؟

في حقيقة الأمر لم تغير كورونا أولويات الشركة بل إنها عززت منها، وذلك لأن فودافون أولي الشركات التي عملت على تنفيذ التحول الرقمي ضمن استراتيجيتها الأساسية والناعبة من إيمان الشركة برقمنة الخدمات المختلفة من أجل تسهيل حياة العملاء، وكنا من أولي الشركات التي بدأت بإطلاق خدمات الدفع الإلكتروني وغيرها من الخدمات والحلول، والتي مع وجود جاتحة كورونا أثبت أنها لا بد منها وأنها يجب أن تكون أسلوب حياة كل عميل.

فعلى سبيل المثال فودافون كاش جاء كحل سهل، وبسيط وآمن جدا للعملاء في فترة كورونا، وارتفع عدد التحويلات على محافظ فودافون بشكل كبير، وغيرها من الخدمات الأخرى، ولذلك لا يمكن القول أن الجاتحة غيرت من أولويات الشركة بل إنها أثبتت نجاح استراتيجية الشركة وخطتها في دعم عملية التحول الرقمي.

لدينا العديد من الخطط للتوسع في خدمات الدفع الإلكتروني، فنحن نبرم الانفاقيات والشراكات مع مجموعة من الشركات



أن نعمل أيضا على تثقيف وتعليم أهالي تلك المناطق بأهمية تلك الأبراج لتحسين الخدمة لهم.

ندعو جهاز تنظيم الاتصالات ووزارة الاتصالات أن يتدخلوا لوضع إطار تنظيمي يسرع من إصدار الموافقات اللازمة الخاصة بأبراج المحمول من كافة الجهات المعنية لكي تتمكن من بناء برج محمول في خلال شهر بحد أقصى من تاريخ إيداء الرغبة في بناء البرج.

ما أبرز ملامح خطط شركة فودافون في العام الجديد 2021؟

بشكل عام تقوم استراتيجية الشركة في الفترة المقبلة بالتركيز على دعم الحكومة المصرية في تحويل مصر إلى مجتمع غير نقدي، وذلك من خلال تقديم حلول تكنولوجية، وتتركز استراتيجية الشركة على ثلاثة محاور أساسية وهي «تحقيق الشمول المالي - تطوير البنية التحتية- التحول الرقمي».

وبالتأكيد حصول الشركة على 40 ميجا هرتز

تعزيزها إيرادات الشركة وقيمتها السوقية.

ما التحديات التي تواجه الشركة في السوق المحلي؟

إحدى أهم التحديات التي يواجهها السوق حاليا هي إنشاء أبراج جديدة، ونحن في فودافون متحمسون جدا تنتظر الإطار التنظيمي الجديد الخاص بإنشاء أبراج التقوية المزمع إصداره من قبل الجهاز حيث واجهت الشركة 3 صعوبات في بناء أبراج المحمول لتحسين مستوى جودة الخدمة على رأسها الحصول على تراخيص بناء أبراج جديدة لتوفير التغطية اللازمة لمشتركيها، وكذلك طول مدة إصدار التراخيص، وعدد الموافقات اللازمة لإنشاء البرج الواحد والتي تتراوح بين 21 إلى 24 موافقة تستغرق في بعض الأحيان من 6 إلى 12 شهرا نحو عام، وأخيرا رفض بعض الأهالي إنشاء الأبراج في حين أنها تشتكي من ضعف الخدمة، ولذلك نحن يجب

تستعد شركة فودافون مصر لشراء معدات وأجهزة فنية استعدادا للاستفادة بالترددات الجديدة التي حصلت عليها الشركة، وقال أيمن عصام رئيس قطاع الشؤون الخارجية والقانونية لشركة فودافون مصر، أن الخطة الاستثمارية للشركة تتضمن أيضا شراء معدات وأجهزة فنية تتواءم مع الترددات الجديدة من أجل تغطية أفضل على مستوى الجمهورية. وأضاف في حوار لـ «تيك ريفيو»، أن الشركة ضخت استثمارات بقيمة 5 مليار جنيه للسوق المصري خلال العام الجاري، وبحسب عصام فإن الشركة تواجه عدة تحديات بالسوق المصري لعل أبرزها صعوبة الحصول على التصاريح والموافقات اللازمة لبناء أبراج المحمول، وقال أن الشركة تتطلع إلى إصدار الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات للإطار التنظيمي الجديد الخاص بإنشاء أبراج التقوية المزمع إصداره من قبل الجهاز.

كتب- محمد علاء الدين
فودافون استحوذت على 65 % من إجمالي عدد مشتركي المحافظ المالية الإلكترونية، والبالغ عددهم بحسب تقديرات جهاز تنظيم الاتصالات حوالي 14.4 مليون عميل بواقع 9.4 مليون عميل، كما أن 86 % من المعاملات المالية تتم عبر منصة فودافون كاش.

مؤخرا حصلت الشركة على ترددات جديدة.. كيف ترى الشركة أثر هذه الترددات في تحسين جودة خدمات المحمول؟

تعمل فودافون دائما على تقديم أفضل خدمة لعملائها سواء الإنترنت أو الخدمات الصوتية، ولذلك قمنا بالاستثمار والحصول على ترددات جديدة لتستمر فودافون في تقديم الدعم الكامل للحكومة المصرية في عملية التحول الرقمي، وتحسين جودة البيانات والمكالمات الصوتية، فالخطة الاستثمارية للشركة تتضمن أيضا شراء معدات وأجهزة فنية تتواءم مع الترددات الجديدة من أجل تغطية أفضل على مستوى الجمهورية.

كما أن الترددات الجديدة من شأنها أن تدعم الشبكة لا سيما استخدامات الإنترنت على المحمول، وتطبيقات الجيل الرابع التي وصلت نسبة تغطيتها حاليا على الشبكة إلى 98 % في كافة مناطق الجمهورية، ذلك إلى جانب

ما الآثار السلبية والإيجابية لكورونا على شركة فودافون وسوق المحمول بشكل عام؟

كورونا كان لها أثر إيجابيا وسلبيا، من الجانب الإيجابي تأثرت في مستوى نمو استهلاك بعض الخدمات، ولكن أيضا تأثرت سلباً بسبب الضغط الكبير على الشبكة وزيادة الاستهلاك على رغم من عدم وجود ترددات كافية.

ولكن بصورة عامة كورونا أثبتت أن التحول الرقمي لا بد منه وأن الخطوات التي اتخذتها فودافون سواء من خلال خدمة «فودافون كاش» أو غيرها من الخدمات كانت بمثابة إنطلاقة قوية تدفع القطاعات الأخرى لتبني الحلول التكنولوجية.

كيف انعكست جاتحة كورونا على نمو عملاء خدمة المحفظة الإلكترونية لشركة فودافون؟

نجحت فودافون في التصدي للتحديات التي واجهتها في تلك الفترة، فأكثر من 80 % من موظفي خدمة العملاء أصبحوا يقدمون الخدمة من المنزل، وكانوا يقدمونها بشكل من الممكن أن نقول أفضل من المعتاد عليه.

وحققنا نجاحا كبيرا في تحقيق الشمول المالي وتحويل الأموال عبر المحمول،

سيليكون 21 تتوقع 30 % نمو في حجم أعمالها بنهاية 2020

الشركة تخطط للتوسع بالقارة الأفريقية بالشراكة مع شركة سيسكو العالمية

كتب- محمد علاء الدين

قال الدكتور حازم شرباص، رئيس مجلس إدارة شركة سيليكون 21 المتخصصة في مجال الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات أن معرض Cairo ICT خلال العام الماضي كان من أفضل السنوات وساهم بدور كبير في تطور أداء قطاع تكنولوجيا المعلومات بصفة عامة والشركات بصفة خاصة.

وأضاف في تصريحات لـ «تيك ريفيو» أن الشركة عقدت خلال شهر فبراير الماضي اجتماعا موسعا لبحث آثار جاتحة كورونا على الرغم من أن التوقعات كانت تشير إلى استمرار الأوضاع في السوق المحلية بدون تأثير.

ذكر أن الشركة قامت بالتجهيز والإعداد لمواجهة أسوأ السيناريوهات لجاتحة كورونا وبحث سبل استمرار العمل أونلاين مع الحفاظ على الموظفين، خاصة أن الشركة سبق وواجهت عدة أزمات منها فترة الثورة وتحرير سعر صرف الجنيه.

وأوضح أن الشركة واجهت انتشار «كورونا» من خلال عدد من الإجراءات الاحترازية على المستويين المحلي والمالي، حيث بدأت في مارس في إجراءات

شرباص: المشروعات الحكومية ساهمت في خفض آثار تراجع الطلب بسوق خدمات الاتصالات

العمل من المنزل للموظفين، مع الحفاظ على خدمات ما بعد البيع لكافة الفروع.

أضاف أن «سيليكون 21» قررت تخصيص نسبة من إيرادات العام الماضي لتأمين ضعف الدخل المتوقع خلال العام الجاري للحفاظ على رواتب العاملين والحقوق المادية لهم دون تأثير.

وقال أن مصر استطاعت التغلب على الأزمة التي طالبت البلاد خلال الربع الثاني من العام الحالي، مبينا أن الشركة توسعت في التعاقدات أونلاين مع اللجوء إلى المنصات الإلكترونية لتسويق منتجاتها.

وذكر أن المشروعات القومية ومنها العاصمة الإدارية والعلمين ساهمت بشكل كبير في الحد من تراجع الطلب، موضحا أن الطلب الحكومي قام بمساندة شركات عديدة، بينما كان التأثير أكبر في المنتجات التي تعتمد

وتوقف الأعمال في صورتها التقليدية لجأت الشركة إلى البيع عبر موقعها الإلكتروني وأيضا عبر منصات التجارة الإلكترونية للوفاء بالتزامات العملاء فيما يخص المنتجات والسلع التي تتطلبها سوق العمل، مشيرا إلى إطلاق التطبيق الإلكتروني للشركة.

أضاف أنه يمكن تحميل التطبيق من أي تلفون محمول عبر الهواتف الذكية التي تعمل بأنظمة Android و iOS، مشيرا أن المنصات الرقمية استطاعت تنفيذ العديد من الأعمال خلال أزمة كورونا وانعكس ذلك إيجابا على حجم الأعمال لذلك قررت الشركة الإسراع في تدشين هذا التطبيق.

وذكر أن الشركة خلال معرض Cairo ICT 2020 ستستعرض أيضا أبرز الحلول والتقنيات الجديدة في مجال التحول الرقمي والحوسبة السحابية، مع استعراض التقنيات الجديدة للشركات العالمية التي تمثلها في السوق المصرية. وأشار أن الشركة حاليا جاهزة للتوسع خارج مصر لاسيما في القارة الإفريقية بالتعاون مع «سيسكو» غير أنها حاليا في مرحلة انتظار لانتهاء أزمة «كوفيد-19» حتى تبدأ في استعادة تنفيذ خططها الاستثمارية والتوسعية على الأرض.



مبدئية 100 مليون جنيه في التجمع الخامس، كما أنه سيتيح 100 فرصة عمل جديدة بالشركة.

وتراهن الشركة على عدة برامج وحلول أهمها الفيديو كونفرانس والتي فرضت نفسها بقوة الفترة الماضية بعد جاتحة كورونا خاصة في قطاع الصحة.

وتضم قائمة الشركات التي تمثلها سيليكون 21 مثل سيسكو، شنايدر إلكتريك، كومسكوب، كانون، دي-لينك، لينكسس، هايك فيجين، نوكيا، ريكو، وبوش.

وقال إن الشركة تعمل مع سيسكو حاليا في دراسة عدد من الأسواق الأفريقية أبرزها السودان باعتباره سوق واعد الفترة المقبلة.

توقع شرباص تحقيق 30 % نموًا في حجم الأعمال بنهاية العام الحالي بدعم المشروعات القومية والطلب من القطاع الحكومي الذي يمثل الشريحة الأكبر في أغلب المشروعات.

الجانب الآخر للجائحة.. كورونا تنطلق بأرباح Amazon وتضيف لـ بيزوس نحو 20 مليار دولار

موسم العطلات قد يرفع إيرادات الشركة إلى 121 مليار دولار في الربع الرابع من 2020... مستثمرين يحذرون من عصر فقاعة تكنولوجية

كتب - أحمد السيد

انطلقت جائحة كورونا بأرباح شركة Amazon، حيث دفعت إجراءات التباعد الاجتماعي قطاع التجارة الإلكترونية للنمو. واستفاد موقع «Amazon» الأكبر بهذا السوق من النمو المتسارع بسوق التجارة الإلكترونية خلال الموجة الأولى للجائحة ليحقق نمواً في الأرباح بلغ 37%. وأعلنت Amazon عن نتائج تفجيحية للربع الثالث من العام الجاري حيث ساعدت زيادة مبيعات الويباء الشركة على مضاعفة أرباحها ثلاث مرات وسط زيادة بنسبة 37% في الأرباح. كانت عائدات الشركة البالغة 96.15 مليار دولار أفضل مما توقعه المحللون وزاد صافي دخلها إلى 6.3 مليار دولار في الربع الثالث، مقارنة بصافي دخل قدره 2.1 مليار دولار في الربع الثالث من عام 2019. وأعلنت وحدة الخدمات السحابية، Amazon ويب سيرفيسز، عن صافي مبيعات 11.6 مليار دولار خلال الربع الثالث، بزيادة 29% على أساس سنوي. جاءت هذه المكاسب على الرغم من قرار الشركة إنفاق 4 مليارات دولار على الإجراءات المتعلقة بفيروس كورونا، بما في ذلك شراء معدات الحماية الشخصية، وتحسين نظافة منشآتها وزيادة الأجور. تتوقع الشركة أيضاً فترة تسوق وفيرة أثناء العطلات، حيث قدمت Amazon توجيهات

الإيرادات في حدود 112 مليار دولار إلى 121 مليار دولار أعلى من توقعات المحللين البالغة 112.7 مليار دولار. وبحسب صحيفة الجارديان، قال أولسافسكي براين المدير المالي لشركة Amazon فإن Amazon تقول انها انفتحت نحو 7.5 مليار دولار خلال الأشهر التسع من العام الجاري ضمن الإجراءات الاحترازية لفيروس كورونا، فيما تتوقع إنفاق نحو 4 مليار دولار إضافية خلال الربع الرابع من العام الجاري. وأضاف أولسافسكي أن الشركة أضافت 250 ألف وظيفة جديدة في الربع الثالث و 100 ألف في الشهر الأول من الربع الرابع. وكانت شركة Amazon قالت إنها ستضيف 100 ألف وظيفة موسمية إلى قوتها العاملة الحالية التي تضم ما يقرب من 900 ألف شخص للمساعدة في زيادة الطلب - صرحت الشركة أن الوظائف ستوفر إما «طريقاً إلى مهنة طويلة الأجل» أو «دخل إضافي» والمرونة خلال موسم الأعياد». وقال مؤسس شركة Amazon ورئيسها التنفيذي، جيف بيزوس، الذي تجاوز ثروته الشخصية الآن 200 مليار دولار، الانتباه إلى نمو وظائف الشركة وقرارها زيادة الحد الأدنى للأجور للعاملين. قال بيزوس «منذ عامين، قمنا بزيادة الحد الأدنى للأجور في Amazon إلى 15 دولارًا في الساعة لجميع الموظفين

بدوام كامل، وبدوام جزئي، والموظفين المؤقتين والموسميين في جميع أنحاء الولايات المتحدة، وتحديداً أصحاب العمل الكبار الآخرين لفعل الشيء نفسه. وأضاف بيزوس أن «تقديم وظائف بأجر رائدة في الصناعة ورعاية صحية رائعة، بما في ذلك لموظفي المبتدئين وموظفي الخطوط الأمامية، هو أكثر فائدة في وقت مثل هذا، ونحن فخورون بأننا وفرنا أكثر من 400 ألف وظيفة هذا العام وحده». قال رئيس Amazon إن الشركة كانت ترى عملاء أكثر من أي وقت مضى يتسوقون مبدئياً لشراء هدايا العيد، وهي مجرد واحدة من العلامات على أن هذا سيكون موسم عطلة غير مسبق. ورغم استفادات Amazon بشكل كبير من التسوق في المنزل أثناء الوباء، كانت هناك أيضاً تحذيرات من فقاعة تقنية. حذر المستثمر ديفيد اينهورن هذا الأسبوع من أن أسهم التكنولوجيا في فقاعة «هائلة». وكتب اينهورن رئيس صندوق التحوط Greenlight Capital في مذكرة، «فرضيتنا العملية، التي قد يتم دحضها، هي أن 2 سبتمبر 2020 كان الأعلى وأن الفقاعة قد ظهرت بالفعل». اضافة «إذا كان الأمر كذلك، فإن معنويات المستثمرين في طريقها للتحويل من الجشع إلى الرضا عن الذات».

Amazon في سطور

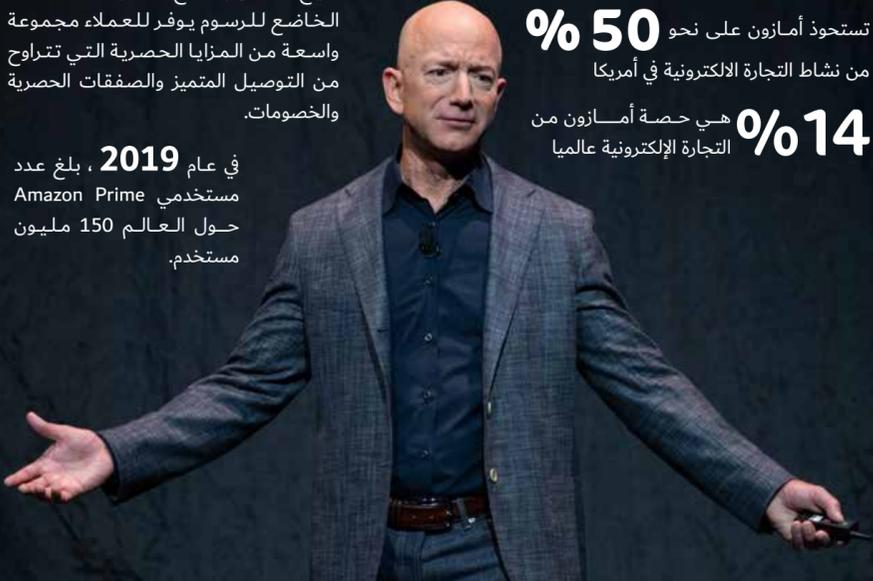
Amazon Prime Video

إحدى الشركات الرائدة في عالم الترفيه الرقمي، وهي خدمة فيديو عند الطلب تم إطلاقها في عام 2017 وتنافس الآن أمثال Hulu و Netflix.

Prime

تتيح Amazon برنامج عضوية Prime الخاضع للرسوم يوفر للعملاء مجموعة واسعة من المزايا الحصرية التي تتراوح من التوصيل المتميز والصفقات الحصرية والخصومات.

في عام 2019، بلغ عدد مستخدمي Amazon Prime حول العالم 150 مليون مستخدم.



570 مليار دولار زيادة في القيمة السوقية لـ Amazon خلال 2020

1.5 تريليون دولار القيمة السوقية لشركة Amazon حالياً

زاد سهم Amazon بأكثر من 60% هذا العام بسبب كورونا

تستحوذ Amazon على نحو 50% من نشاط التجارة الإلكترونية في أمريكا

14% هي حصة Amazon من التجارة الإلكترونية عالمياً

في إطار تعزيز عملية التحول الرقمي

فودافون تشارك في Cairo ICT بحلول تكنولوجية لتمكين الشباب ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة

الإلكترونية على هواتفهم المحمولة، ودعمًا لتوجه الشمول المالي، كشفت شركة فودافون عن إحدى خدماتها المستقبلية وهي خدمة «سلفة فودافون كاش» لتمكين العملاء من اقتراض مبالغ صغيرة لاحتياجاتهم اليومية والتي يمكن الاستفادة منها بمجرد طلبها عن طريق أحدث طرق التكنولوجيا المستخدمة في هذا المجال، مما يتيح لأكثر قاعدة من العملاء الاستفادة من الخدمات المالية بسهولة. ولم تغفل فودافون سيدات مصر فقد تعاونت الشركة مع كلاً من البنك المركزي المصري والمجلس القومي للمرأة وبنك الإسكندرية ومنظمة الرعاية الدولية لإطلاق خدمة جديدة لمساندة ودعم النساء في القرى والمناطق النائية من أجل الاستقلال المالي وهي خدمة مجموعة الادخار والإقراض، حيث تتكون كل مجموعة من 20 عضواً، يدخر كل منهم (10-50 جنيهًا مصريًا) بشكل أسبوعي، وعندما يحتاج عضو من المجموعة إلى قرض شخصي، يمكنه طلبه من محفظة المجموعة والدفع على أقساط، وعلق عبداللّه: «تلك الفكرة أشبه بفكرة الجمعية، ولكنها أكثر أماناً وأكثر سهولة وذلك لأن العملية تقوم بشكل إلكتروني محكم عن طريق الاعتماد على محفظة فودافون كاش، والأمر الذي جعلنا نتوجه لرقمنة هذه العملية هي التحديات التي واجهها البعض خلال أزمة كورونا في التواصل مع الآخرين، وهذا ما أكد على أن عملية الرقمنة لابد منها حتى في أبسط المعاملات».

وأعرب عبد اللّه عن سعادته لعودة المعارض مرة أخرى وعن فخره لمشاركة فودافون بـ Cairo ICT، وأكد على أن «فودافون مصر» من خلال مشاركتها في المعرض كل عام تعمل على تقديم خدمات شاملة ومتكاملة في مجال الشمول المالي والتحول الرقمي لدعم توجه الدولة في هذا الملف، كما تحرص على توفير خدمات رقمية لمختلف فئات المجتمع، طبقاً لاحتياجاتهم المختلفة، وهذا العام يعد إنطلاقة جديدة تدعم فودافون من خلالها صغار المستثمرين وأصحاب المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر والشباب.



المشروع، ومن ثم تبدأ مرحلة التنفيذ التي تسمح للطرفين بالتحدث عبر خاصية chat للوصول لأفضل جودة للمنتج أو الخدمة المطلوبة ومن ثم تقوم الشركة بعملية الدفع إلكترونياً من خلال تلك المنصة بطريقة سهلة وأمنة وتقييم مدى رضاها عن الأعمال المقدمة إليها، والجدير بالذكر أن فودافون لم تكتف بتوفير فرص عمل للشباب من خلال منصة Begin بل أيضاً عقدت شراكة مع منصة معهد تكنولوجيا المعلومات «مهاراتك» لدعم وصقل مهارات أصحاب الأعمال الحرة من خلال دورات تدريبية إلكترونية.

أما عن الشمول المالي وخدمات الدفع الإلكتروني، فقامت فودافون هذا العام بعقد شراكات مع القطاعي العام والخاص، وهذا لتوفير مجموعة من الحلول الإلكترونية لتسهيل عمليات الدفع والتمويل للشباب، السيدات وصغار المستثمرين، وعرضت فودافون هذا العام خدمة الدفع عن طريق الهاتف المحمول من خلال رمز الاستجابة السريع QR code والتي تمنح عملاء فودافون من أصحاب المحافظ الإلكترونية كاش القدرة على شراء ودفع المشتريات من خلال محفظتهم

«SD-WAN» بالسوق المصري وهو حل تكنولوجي هام يعمل على تحويل شبكات تكنولوجيا المعلومات لشبكات ذكية، وتعد تلك خطوة مهمة في طريق التحول الرقمي. وسيتم تقديم هذا الحل التكنولوجي بالشراكة مع شركتي VMware و Cisco العالميتين و اللتين يعتبران رائدتين بهذا المجال.

أضاف «عبد اللّه» أن فودافون مصر أطلقت أيضاً منصة «Begin»، والتي تسعى إلى مساندة ودعم المواهب الشابة في مجالات متعددة، سواء الكتابة، الترجمة، التصميم وغيرها من المجالات، وتوفر فودافون من خلال منصة الإلكترونية تجمع الشركات سواء الكبيرة أو الناشئة مع مجموعة من الكوادر الشابة من أصحاب الأعمال المستقلين تحت منصة واحدة، وبذلك توفر فرص عمل جديدة للمواهب الشابة المصرية في مجالات مختلفة، وتدعم أيضاً الشركات الناشئة والمستثمرين الصغار ومن خلال Begin تستطيع الشركة وضع المشروع المطلوب إنجازه، ثم تبدأ الشركة باستقبال عروض أصحاب العمل الحر (freelancers)، ومن ضمن العروض تختار الشركة العرض المناسب لمتطلبات



في مواجهة العديد من التحديات التي تقابلهم في إدارة عملهم، كما تعرض لهم بشكل أساسي الحلول التكنولوجية المناسبة لاحتياجاتهم، مع تقديم الدعم الكامل من أول بداية عملية التسجيل على المنصة واختيار الحلول التكنولوجية إلى خطوات ما بعد التشغيل، كما توفر «فودافون مصر» للمستخدمين خدمات استشارية من خبراء لديهم دراية كاملة باحتياجات الشركات المختلفة، وخاصة الشركات الصغيرة والمتوسطة واقتراح الحلول المناسبة لها، لافتاً إلى أن المنصة يتوافر بها أكثر من 100 حل تكنولوجي للشركات بالتعاون مع شركات عالمية كبرى، مثل Microsoft و Vmware و SAP وأيضا شركاء محليين لديهم خبرة باحتياجات السوق المصري والشركات الصغيرة العاملة به مثل CSG و Corporate Stack و Weelo و AIM و Edafa و Widebot وغيرها، مشدداً على أن تلك الحلول مستضافة على فودافون cloud في مصر وتمتع بمستوى عالي من تأمين وحماية المعلومات والبيانات.

وأشار «عبد اللّه» أن فودافون مصر بصدد تقديم خدمات الشبكات واسعة النطاق القابلة للبرمجة

محمد عبد اللّه: الشركات الصغيرة والمتوسطة والشباب أساس نمو الاقتصاد ودفع التحول الرقمي في مصر

تشارك فودافون في معرض القاهرة الدولي للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات Cairo 2020 ICT بمجموعة جديدة من الحلول التكنولوجية والخدمات المتنوعة، والجديد هذا العام أن الشركة وجهت تركيزها على القطاعات الأكثر تأثراً في الاقتصاد المصري، وهي القطاعات أيضاً الأكثر تأثراً بالأزمة التي حدثت عقب انتشار فيروس كورونا المستجد. وقد وضعت فودافون الشباب وأصحاب المشروعات الصغيرة على رأس أولوياتها هذا العام، وقدمت لكل فئة منهم مجموعة من الخدمات التي تساندهم في تطبيق عملية التحول الرقمي وفي الصمود أمام التحديات المختلفة التي يواجهونها.

وكان التركيز على الشباب وأصحاب المشروعات الصغيرة نابع من إيمان الشركة بأن تلك الفئات دعماً رئيسياً للنمو الاقتصادي، ولذلك تعمل فودافون بشكل مستمر على تطوير قدرات الشباب ومساندتهم في إظهار مهاراتهم، ذلك إلى جانب تشجيعهم على إقامة المشروعات والابتكار من أجل تحقيق نمو اقتصادي. وخلال المعرض عرضت فودافون مجموعة من الخدمات المقدمة لهذه الفئة.

وقال محمد عبد اللّه الرئيس التنفيذي لشركة «فودافون مصر»: «نحن نؤمن بأن الشركات الصغيرة والمتوسطة والشباب هم أساس نمو الاقتصاد في أي دولة، وهم أساس دفع عملية التحول الرقمي في مصر، ومن أجل تسريع وتيرة هذا التحول قررنا في فودافون منحهم الدعم الكامل خلال رحلتهم في عملية التحول ومساعدتهم بتوفير الحلول التكنولوجية اللازمة لتنمية أعمالهم، من خلال منصاتنا المختلفة، وعلى رأسها V-Hub و Begin و Vodafone Cash».

وأوضح «عبد اللّه» أن منصة V-Hub مصممة خصيصاً لمساعدة الشركات الصغيرة والمتوسطة

قصة صعود زووم.. كيف استفادت منصة الاجتماعات الافتراضية من الجائحة؟

ولعل هذا النمو السريع في عدد المستخدمين يرجع إلى واجهة المستخدم سهلة الاستخدام، فضلا عن دعم التطبيق لتواصل حتى 100 شخص في نفس الوقت ما جعله مناسب للاستخدام بين الطلبة والمدرسين في العديد من دول العالم لاستخدامه في التعلم عبر الإنترنت. تأسست الشركة في عام 2011 من قبل مهندس سابق في شركة سيسكو، تخرج المؤسس إيريك، وبدأت خدمات Zoom في يناير 2013 وبحلول مايو 2013، أصبح لديها مليون مشارك. في عام 2017، وصلت القيمة السوقية لشركة Zoom مليار دولار قبل أن يتضاعف لنحو 48 مرة هذا العام.

في 2017 استثمرت شركة سيكوييا كابيتال 115 مليون دولار، ووصلت إجمالي الاستثمارات والتمويلات التي جمعتها الشركة منذ انطلاقتها في 2011 نحو 164.5 مليون دولار.

وبسبب هذا النمو السريع، سجل زووم نحو أكثر من 300 مليون عملية تثبيت خلال الربع الثاني، ليكون واحد من التطبيقات الثلاثة التي تجاوزت هذا الرقم «بوكيمون جو - تيك توك».

واستحوذ مستخدمي زووم عبر أنظمة تشغيل iOS على 94 مليون عملية تنزيل من إجمالي عمليات التنزيل في الربع الثاني.

وبحسب إحصاءات Sensor Tower فإن السوق الهندي هو الأكبر من حيث استخدام خدمات زووم بحسب عمليات التنزيل بعدد 68 مليون عملية تنزيل، ثم الولايات المتحدة الأمريكية بعدد 41 مليون عملية تنزيل.

وتشير الإحصاءات أن إلى زيادة استخدام زووم على المستوى العالمي بنسبة 67% في الفترة بين يناير ومارس 2020.

وتشير الإحصاءات الخاصة بمنصة زووم نقلا عن الموقع الرسمي للشركة، أنه تم استخدام المنصة في 90 ألف مدرسة في 20 دولة خلال تفشي الموجة الأولى لجائحة كورونا وذلك لاستخدامه في خدمة التدريس عن بُعد.



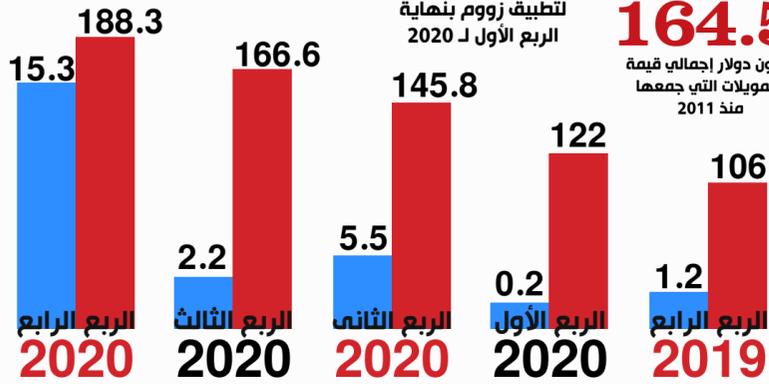
12.9
مليون عميل نشط لمنصة زووم

104
مليار دولار القيمة السوقية للشركة في نوفمبر 2020

أكثر من 300
مليون شخص يشارك في اجتماع يومي بنهاية أبريل 2020

2.2
مليون عملية تنزيل لتطبيق زووم بنهاية الربع الأول لـ 2020

164.5
مليون دولار إجمالي قيمة التمويلات التي جمعها منذ 2011



المؤسس: إريك يوان

تاريخ التأسيس والإطلاق : 2011/2013

المقر الرئيسي : كاليفورنيا - الولايات المتحدة الأمريكية

الإيرادات / مليون دولار
الأرباح / مليون دولار

الفرص تولد من رحم كورونا، منصة زووم هي منصة لعقد الاجتماعات الافتراضية، تأسست في 2011 وانطلقت في 2013، ومنذ تأسيسها وتسيير المنصة بوتيرة جيدة نحو النمو قبل أن تضرب جائحة كورونا العالم.

رغم التداعيات السلبية والآثار المترتبة على جائحة كورونا وسياسات التباعد الاجتماعي والإغلاق الجزئي والكلبي في بعض الأوقات والتي كان لها بالغ الأثر على الاقتصاد العالمي، إلا أن زووم وجدت ضالتها لتحقيق تسارع للنمو في خضم الجائحة.

الفرصة كانت سانحة لصعود منصة زووم بسبب جائحة كوفيد 19، حيث انتقل الكثير من الناس إلى العمل من المنزل، وزاد اعتمادهم على تطبيقات الاتصالات لممارسة مهامهم.

زيادة استخدام المنصة، جعل جائحة كورونا بمثابة مسرعة أعمال استثنائية للشركة التي كانت ناشئة زووم.

شركة مؤتمرات الفيديو الشهيرة، Zoom Communications، هي مثال رئيسي على مؤسسة استفادت من هذا التحول.

ارتفعت القيمة السوقية لشركة زووم تقريبا إلى 48.8 مليار دولار منتصف مايو الماضي، بفعل التزايد في استخدام المنصة من جانب العملاء، لتستمر في النمو لتصل قيمتها السوقية نحو 158 مليار دولار بنهاية شهر أكتوبر الماضي، وتنخفض قليلا خلال الأسبوع الأول من نوفمبر لتصل إلى 114 مليار دولار.

في ديسمبر الماضي سجل عدد مستخدمي منصة زووم نحو 10 مليون مستخدم ليقفز إلى 200 مليون مستخدم في مارس ويرتفع إلى 300 مليون مستخدم بنهاية أبريل بحسب مؤسسة statista.

ووصل معدل تنزيل التطبيق بنهاية مارس الماضي نحو 2.1 مليون عملية تنزيل يوميا، وتعكس هذه الأرقام النمو الكبير الذي حققته المنصة خلال فترة وجيزة.

With You, We Grew
مع بعض كبرنا



YEARS IN
EGYPT