

أسئلة الجودة

أول استطلاع عن تقييم مجتمع الأعمال لخدمات الاتصالات والإنترنت والتكنولوجيا المالية

المحمول: 42% راضون عن الإنترنت و38% غير راضين عن المكالمات الثابت: 38% يؤكدون جودة الإنترنت و42% يقيّمون «الأرضي» بالمتاز

رأى 37% أنها جيدة، ومثلهم مقبولة، و14% ضعيفة، و12% ممتازة. كما رأى 54% أن الخدمات المالية الإلكترونية تنضم إلى حد ما بالتنوع والكفاءة، في مقابل 32% صوتوا بلا، و14% نعم. وحول سهولة استخدام الخدمات المالية الإلكترونية، أكد 48% أنها سهلة إلى حد ما، مقابل 36% أكدوا على سهولتها، و16% رأوا أنها ليست بالسهولة الكافية. وأخيراً.. أكد 38% أن الجهود الحكومية نحو التحول الرقمي جيدة، مقابل 28% وصفوها بالمتمازة، و22% رأوا أنها مقبولة، و12% ضعيفة.

بالجيدة و12% مقبولة وأكد مثلهم أنهم لا يستخدمون الثابت، و8% ضعيفة. في حين، قال 38% إن خدمات الإنترنت الأرضي جيدة، و32% وصفوها بالمقبولة، و22% ضعيفة، و8% ممتازة. وأكد 48% أن شركات الاتصالات نجحت إلى حد ما في مواكبة ارتفاع الطلب على خدماتها والذي نشأ بعد أزمة كورونا، في حين رأى 36% أن أزمة كورونا كشفت عن الكثير من مشاكل القطاع، و16% قالوا إن الشركات نجحت بصورة كبيرة في مواكبة الطلب خلال هذه الأزمة. ووصف 51% تطور سوق خدمات الدفع الإلكتروني بالجيد، مقابل 23% بالمتمازة، ومثلهم بالضعيفة، و6% بالمتماز، و20% بالممتاز، و6% المالية المقدمة عبر الهاتف المحمول، والخدمات الإلكترونية كافية ومتنوعة إلى حد ما

لخدمات الدفع الإلكتروني، والخدمات المالية عبر المحمول، وتنوع وكفاءة وسهولة الخدمات المالية الإلكترونية، وأخيراً تقييم الجهود الحكومية تجاه التحول الرقمي. أكد 38% من المشاركين على عدم رضاهم عن خدمات إجراء واستقبال المكالمات عبر الهاتف المحمول، في مقابل 28% وصفوها بالمقبولة، و26% قالوا إنها جيدة، و8% أكدوا أنها ممتازة. في حين قال 42% من المشاركين أن خدمات الإنترنت عبر المحمول مقبولة، و34% وصفوها بالجيدة، و12% بالمتمازة، ومثلهم بالضعيفة. أما على مستوى الثابت.. فأكد 42% من المشاركين أن خدمة الاتصال عبر الهاتف الأرضي ممتازة، و26% وصفوها

فريق حابي

نظمت جريدة حابي أول استطلاع عن تقييم مجتمع الأعمال لخدمات الاتصالات والإنترنت والتكنولوجيا المالية، شارك فيه 50 من قادة مجتمع الأعمال بمختلف تخصصاتهم، وتنتشر جريدة حابي أسماء المشاركين كاملة في الصفحة الثالثة من هذا العدد الخاص الذي يصدر بمناسبة معرض ومؤتمر كايرو آي سي تي 2020 والذي تبدأ فعالياته اليوم. ضمت استمارة الاستطلاع 10 أسئلة رئيسية، شملت تقييم خدمات الاتصال والإنترنت عبر الهاتف المحمول والأرضي، وقياس مدى نجاح شركات القطاع في مواكبة الطلب المرتفع على خدماتها في أعقاب فيروس كورونا، وتقييم عام



38%

الجهود الحكومية نحو التحول الرقمي جيدة

48%

سهولة نسبية في استخدام المالية الإلكترونية

54%

الخدمات الإلكترونية كافية ومتنوعة إلى حد ما

37%

الخدمات المالية عبر المحمول مقبولة إلى جيدة

51%

تطور جيد في سوق الدفع الإلكتروني

48%

نجاح محدود في مواكبة ارتفاع الطلب بعد كورونا

valu*

انتركي وكل يوم فيه هدية وهتكون أول واحد يكسب



Scooter

قاليو فرايداي



iPhone 12



Laptop



PlayStation 5

دلوقتي مع valu ممكن تقسط اللي انت عايزه

حتى ٦ شهر بدوم مقدم، ولحد اخر نوفمبر كل يوم فى هديه.

16671

*طبق الشروط والأحكام



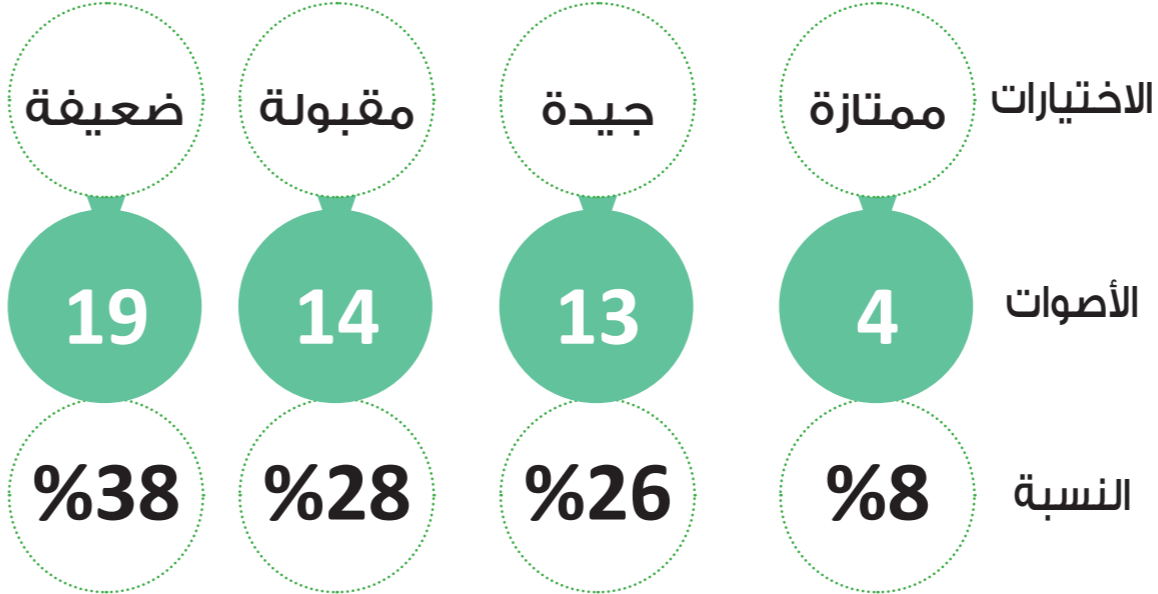
www.valu.com.eg

من أصل 50 مشاركاً

38% غير راضين عن المكالمات عبر المحمول

28% يعتبرونها «مقبولة» مقابل 26% «جيدة».. و8% «ممتازة»

كيف تقييم وضع خدمات إجراء واستقبال المكالمات عبر المحمول



اعتبر 38% من المشاركين في استطلاع جريدة حابي أن خدمات إجراء واستقبال المكالمات عبر التليفون المحمول «ضعيفة»، بإجمالي 19 صوتاً من أصل 50 مشاركاً، وأرجعوا ذلك إلى الانقطاع المتكرر للمكالمات وضعف الشبكات في عدد كبير من المناطق. وتوعدت الاختيارات المطروحة بالاستطلاع للإجابة على سؤال: كيف تقييم وضع خدمات إجراء واستقبال المكالمات عبر التليفون المحمول، بين ممتازة وجيدة ومقبولة وضعيفة.

انقسم أكثر من نصف المشاركين بين تقييمي «مقبولة» و«جيدة»، ليرى نحو 28% من المشاركين أن الخدمات «مقبولة» بإجمالي 14 صوتاً، بفارق صوت واحد عن الذين اعتبروها «جيدة» بنسبة تصويت 26%.

في حين قُيِّم 8% من المشاركين الخدمة بأنها «ممتازة» بواقع 4 أصوات فقط من إجمالي 50 مشاركاً.

وكان تقرير مؤشرات قياس جودة خدمات المحمول عن الفترة من أغسطس 2019 إلى

أغسطس 2020 الصادر عن الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات، قد رصد تحسناً في جودة الخدمات الصوتية، والتي يتم قياسها عن طريق ثلاثة مؤشرات، تتعلق بعدم بدء المكالمات وجودة صوت المكالمات، وعدم اكتمال المكالمات.

كشف التقرير عن تحسن في عدد المناطق المتأثرة بسوء جودة الخدمة على صعيد مؤشر عدم بدء المكالمات، وجاءت نسب التحسن كالتالي: شركة فودافون 58%، شركة أورنج 55%، شركة اتصالات 68%، شركة وي 21%، وذلك في أغسطس 2020 مقارنة بأغسطس 2019.

كما رصد تحسناً على مستوى جودة صوت المكالمات، بواقع 98% لشركة اتصالات، و96% لشركة وي، و93% لشركة أورنج، في مقابل 57% لشركة فودافون.

بينما اقتصر التحسن المرصود على صعيد مؤشر عدم اكتمال المكالمات بشركتي اتصالات ووي، مقارنة بارتفاع عدد المناطق المتأثرة لشركتي فودافون وأورنج، في أغسطس 2020 مقارنة بأغسطس 2019.

26% اعتبروها جيدة.. و12% مقبولة

التليفون الثابت «ممتاز» بأصوات 42%

12% لا يستخدمون الخدمة.. و8% اعتبروها ضعيفة لتراجع الاعتماد عليها

كيف تقييم خدمات الاتصال عبر التليفون الثابت؟



12% لا يستخدمون الهاتف الثابت

المصرية للاتصالات بنحو 9% مقارنة بالأشهر التسعة الأولى من العام السابق، وسجلت الشركة صافي ربح بعد الضرائب خلال الأشهر التسعة الأولى من العام بقيمة 3.5 مليار جنيه، بارتفاع 3% مقارنة بنفس الفترة من العام السابق، نظراً لوجود عدة عوامل غير متكررة في عام 2019.

في حين بلغ صافي الربح في الربع الثالث من العام الجاري 1.5 مليار جنيه، بنسبة نمو 14% عن العام السابق.

في حين يرى 8% من المشاركين في الاستطلاع أن خدمات الاتصال عبر التليفون الثابت ضعيفة، وجاء من ضمن أسباب ذلك التقييم التراجع الكبير في الاعتماد على هذه الخدمة في مقابل زيادة الاعتماد على التليفون المحمول.

وكشفت نتائج أعمال شركة المصرية للاتصالات -التي تفرد بتقديم خدمات التليفون الثابت في مصر- عن الأشهر التسعة الأولى من العام، عن نمو قاعدة عملاء الشركة على مستوى الخدمات المقدمة.

وارتفع عدد مشتركي الهاتف الثابت بشركة

منح 42% من المشاركين في استطلاع جريدة حابي خدمات الاتصال عبر التليفون الثابت تقييم «ممتازة»، ليستحوذ هذا التقييم على 21 صوتاً من إجمالي 50 مشاركاً، بينما اعتبر 26% من المشاركين الخدمات «جيدة» بواقع 13 صوتاً.

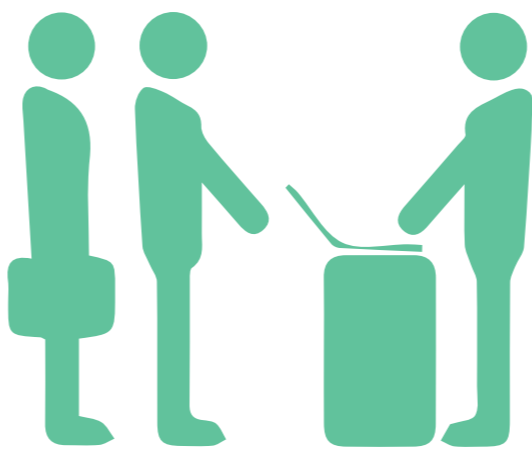
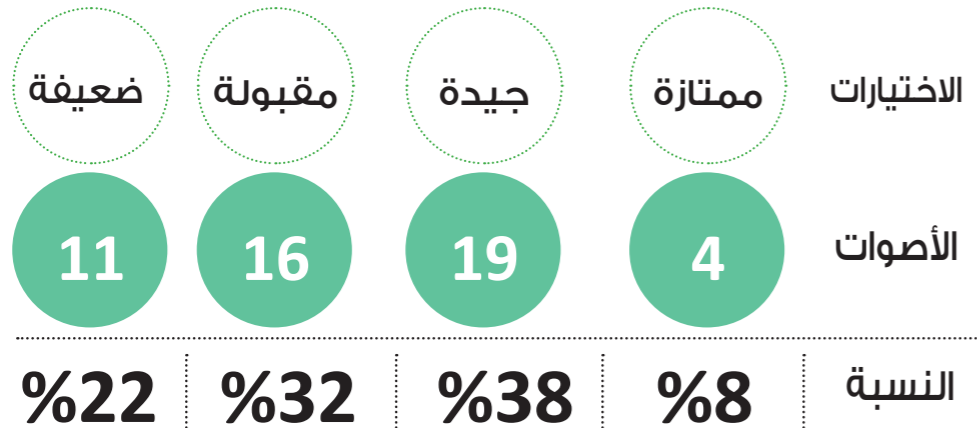
ورغم أن الاختيارات في سؤال: كيف تقييم خدمات الاتصال عبر التليفون الثابت تتراوح ما بين «ممتازة - جيدة - مقبولة - ضعيفة»، إلا أن نحو 12% من المشاركين أكدوا أنهم لا يستخدمون الهاتف الثابت على الإطلاق، بإجمالي 6 أصوات، وهي نفس النسبة التي حصدها تقييم «مقبول».

32% اكتفوا بتقييم «مقبول»

38% يرون خدمات الإنترنت الأرضي «جيدة»

22% أكدوا ضعف الخدمة.. و8% منحوها درجة ممتاز

كيف تقييم خدمات الإنترنت الأرضي



اختار 38% من المشاركين في استطلاع جريدة حابي تقييم «جيد» لخدمات الإنترنت الأرضي، بإجمالي 19 صوتاً من أصل 50 شاركوا بالاستطلاع، بينما وجد 32% من المشاركين أن جودة الخدمة تعد «مقبولة» بواقع 16 صوتاً.

في حين اعتبر 22% من المشاركين الخدمة ضعيفة بإجمالي 11 صوتاً، في مقابل 8% فقط قيموا خدمات الإنترنت الأرضي بأنها «ممتازة».

وأشارت آراء فنية لبعض المشاركين بالاستطلاع إلى أن اختلاف جودة خدمات الإنترنت الأرضي ترجع بصورة كبيرة إلى طبيعة البنية التحتية بكل منطقة، ومدى الاعتماد على الألياف البصرية Fiber Optic كبديل عن الأسلاك النحاسية.

وارتفع عدد مشتركي الإنترنت الأرضي

المشاركون في استطلاع تقييم خدمات الاتصالات والإنترنت والتكنولوجيا المالية



شريف سامي
رئيس مجلس إدارة البنك
التجاري الدولي مصر



عاكف المغربي
نائب رئيس مجلس إدارة
بنك مصر



يحيى أبو الفتوح
نائب رئيس مجلس إدارة البنك
الأهلي المصري



طارق فايد
رئيس مجلس الإدارة والرئيس
التنفيذي لبنك القاهرة



مدحت خليل
رئيس مجلس إدارة شركة راية
الفايزة



أسامة بشاي
الرئيس التنفيذي لشركة
أوراسكوم كونستراكشن



أحمد السويدي
رئيس مجلس إدارة شركة
السويدي إلكترونيك



هاني توفيق
نائب رئيس مجلس إدارة
مجموعة عامر جروب



د. عمرو بدوي
الرئيس الأسبق للجهاز
القومي لتنظيم الاتصالات



حسن حسين
الخبير المالي ورئيس لجنة البنوك
والبورصة بجمعية رجال الأعمال



عمرو البهي
المدير الإقليمي لبنك المشرق
في مصر



إيهاب السويدي
العضو المنتدب والرئيس
التنفيذي لبنك أبو ظبي التجاري



مرفت سلطان
رئيس مجلس إدارة البنك
المصري لتنمية الصادرات



محمد علي
الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب
لمصرف أبو ظبي الإسلامي مصر



إبراهيم سرحان
رئيس مجلس إدارة والعضو
المنتدب لشركة إي فاينانس



ماجد شوقي
رئيس مجلس الإدارة التنفيذي
لشركة بلتون المالية الفايزة



نيفين الطاهري
رئيس مجلس الإدارة والعضو
المنتدب لشركة دلتا شيلد للاستثمار



كريم هلال
العضو المنتدب لقطاع التمويل المؤسسي
وعلاقات المستثمرين بشركة كبرون الفايزة



أيمن عصام
رئيس قطاع الشؤون الخارجية
والقانونية بشركة فودافون مصر



خالد حجازي
الرئيس التنفيذي للقطاع
المؤسسي لشركة اتصالات مصر



ياسر شاكر
الرئيس التنفيذي والعضو
المنتدب لشركة أورنج مصر



محمد العسال
الرئيس التنفيذي لشركة مصر
إيطاليا العقارية



أحمد منصور
الرئيس التنفيذي لشركة
كاسيل للتطوير العمراني



أحمد صبور
الرئيس التنفيذي لشركة
الأهلي صبور



شريف سليمان
المدير الإقليمي لشركة CR2
للأنظمة وتكنولوجيا البنوك



وليد حسونة
الرئيس التنفيذي لشركة المجموعة
المالية فاينانس الفايزة



أحمد مكي
الرئيس التنفيذي لشركة بنية
فايبر مصر



أشرف صبري
رئيس مجلس إدارة شركة
فوري للمدفوعات الإلكترونية



أحمد العقاد
رئيس شركة ماهوني للملاحة
والخدمات البحرية



عمرو طنطاوي
العضو المنتدب لشركة التعمير
للتطوير العقاري - الأولى



عمرو أبو العزم
العضو المنتدب لشركة تمويل
للتطوير متناهي الصغر



حسام هيبه
العضو المنتدب لشركة فيتاس
للتطوير متناهي الصغر



أحمد الخطيب
العضو المنتدب لشركة أمان
للتطوير متناهي الصغر



المعتز بهاء الدين
رئيس شركة سي بي سي
للتطوير الصناعي



مكرم هلال
رئيس الاتحاد المصري
لجمعيات المستثمرين



عاصم البصال
العضو المنتدب لشركة مباشر
ميديا



تامر الحسيني
الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب
لشركة ضامن للمدفوعات



تامر الجمل
المدير التنفيذي لشركة إنش
إم دي المالكة لعلامة نويا



ماهر عشم
رئيس شركة كومتركس
للتجارة الإلكترونية



أيمن الدسوقي
الرئيس التنفيذي لشركة ابتكار
للاستثمارات المالية



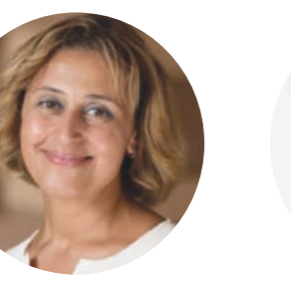
ميرنا عارف
المدير العام لشركة
مايكروسوفت مصر



مدحت اسطفانوس
الرئيس التنفيذي لمجموعة تيان للأسمنت
ورئيس شعبة صناعات الأسمنت في اتحاد الصناعات



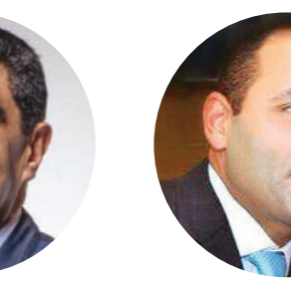
باهر عصمت
نائب رئيس منظمة أيكان
لمنطقة الشرق الأوسط



نشوى صالح
مؤسس شركة باسك ريتنجرز لتصنيف
الشركات المتوسطة والصغيرة



محمد عكاشة
مؤسس صندوق ديسريتيك الاستثماري
والعضو المنتدب السابق لشركة فوري



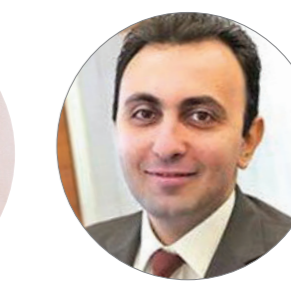
أيمن الصاوي
رئيس القطاع المالي لمجموعة
ثروة كابيتال



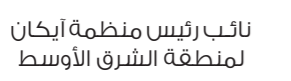
أحمد أبو السعد
الرئيس التنفيذي لمجموعة
أزيموت مصر



خليل البواب
الرئيس التنفيذي لشركة مصر
كابيتال للاستثمارات



كريم بشارة
الرئيس التنفيذي لشركة
إكسيليرو



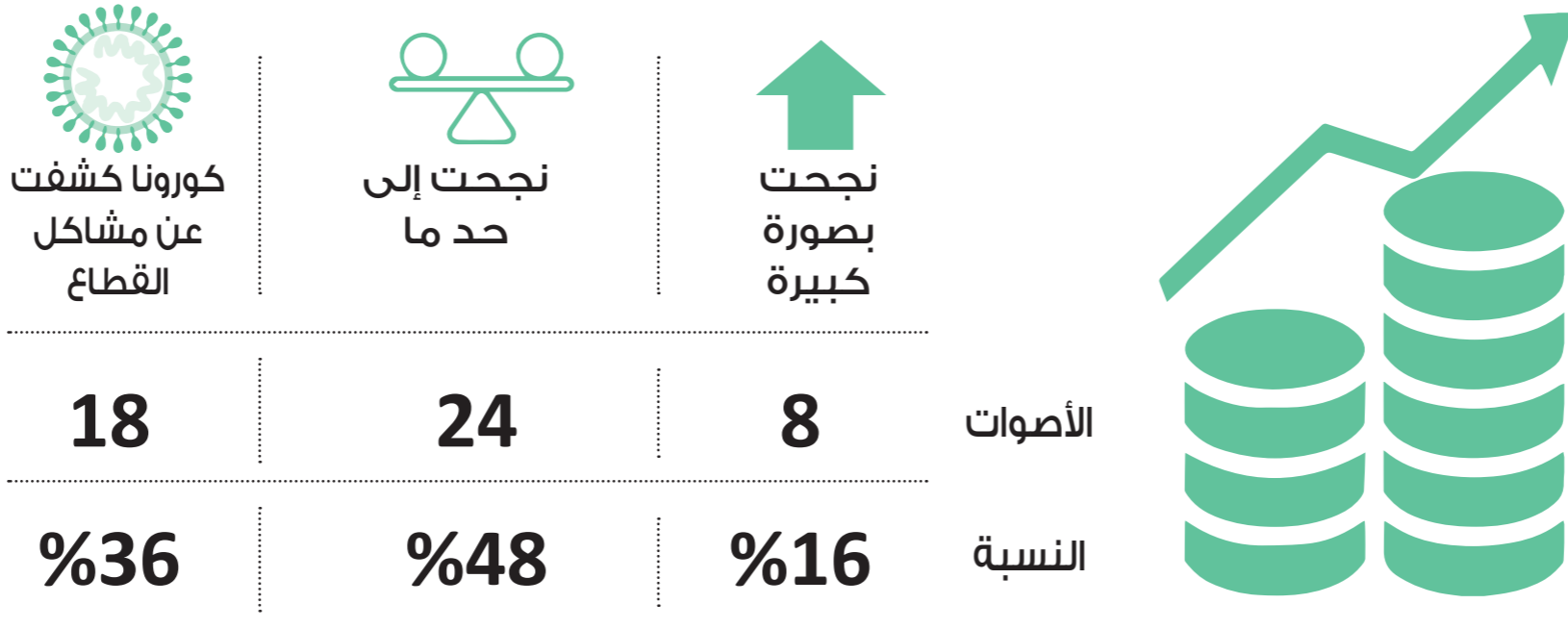
وائل زيادة
العضو المنتدب لشركة زيل
كابيتال هولدينج

خلال فترة تفشي فيروس كورونا:

48% : شركات الاتصالات نجحت نسبيًا في مواكبة ارتفاع الطلب على الخدمات

36%: الأزمة كشفت عن مشاكل القطاع.. و16%: الشركات تعاملت بصورة ممتازة

إلى أي حد نجحت شركات الاتصالات في مواكبة ارتفاع الطلب على خدماتها بعد كورونا



وكشف تقرير تنظيم الاتصالات عن زيادة عدد المحافظ الإلكترونية بنسبة 17% خلال شهر أكتوبر مقارنة بشهر مارس، حيث بلغت 14.4 مليون محفظة في أكتوبر مقارنة بـ 12.3 مليون محفظة في مارس. كما زاد عدد المعاملات الإلكترونية التي نفذت باستخدام محافظ المحمول بنسبة 156% لتصل إلى 9.9 مليون معاملة بنهاية أكتوبر الماضي مقابل 3.9 مليون معاملة إلكترونية في مارس الماضي. وارتفع عدد عمليات التحويل من محفظة إلكترونية إلى أخرى بنسبة 224%، حيث بلغت 3.8 مليون عملية بشهر أكتوبر 2020 مقارنة بـ 1.2 مليون عملية بشهر مارس 2020، وبلغ متوسط قيمة العملية 981 جنيهاً. وأظهر تقرير تنظيم الاتصالات زيادة في عدد عمليات الإيداع بنسبة 145%، حيث بلغت 1.9 مليون عملية إيداع بشهر أكتوبر 2020 مقارنة بـ 0.8 مليون عملية إيداع بشهر مارس 2020، وبلغ متوسط قيمة العملية 1264 جنيهاً. كما ارتفع عدد عمليات السحب بنسبة 85%، حيث بلغت 1.2 مليون عملية سحب بشهر أكتوبر 2020 مقارنة بـ 0.7 مليون عملية سحب بشهر مارس 2020، وبلغ متوسط قيمة العملية 1855 جنيهاً.

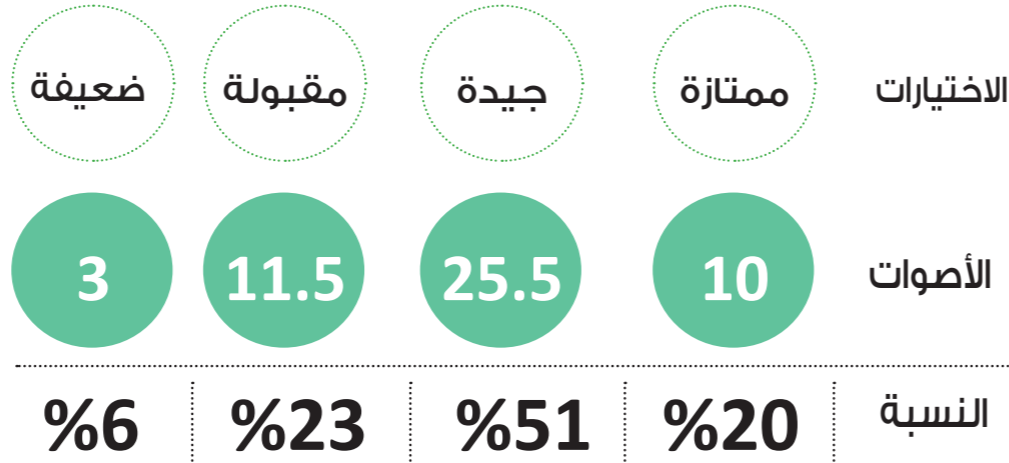
أكد 48% من المشاركين في استطلاع جريدة حابي، أن شركات الاتصالات نجحت إلى حد ما في مواكبة ارتفاع الطلب على خدماتها خلال فترة تفشي فيروس كورونا. ويرى 16% أن الشركات نجحت بصورة كبيرة في التعامل مع زيادة الطلب على خدماتها، بينما رجح 36% من المشاركين أن أزمة كورونا كشفت عن مشاكل قطاع الاتصالات. وقد فرضت تداعيات تفشي فيروس كورونا متغيرات عديدة على قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، ساهمت في نمو بعض الخدمات المقدمة من شركات الاتصالات، ومن بينها نشاط المحافظ الإلكترونية. وذكر جهاز القومي لتنظيم الاتصالات، الأسبوع الماضي في التقرير الثاني الخاص بمؤشرات استخدام المحافظ الإلكترونية التابعة لشركات الاتصالات، أن إجمالي عدد المحافظ الإلكترونية لشركات المحمول وصل إلى 14.4 مليون محفظة في شهر أكتوبر الماضي بزيادة نسبتها 17% عن شهر مارس الماضي، كما بلغ عدد العمليات المنفذة خلال الشهر 9.9 مليون معاملة إلكترونية. وبحسب التقرير جاء توزيع المحافظ الإلكترونية للهاتف المحمول على الشركات بالتوزيع: فودافون 65%، أورانج 23% اتصالات 11%، وي 1%.

بنسبة 51%

أكثر من نصف المشاركين يقيمون نمو سوق المدفوعات بصورة جيدة

23%: تطور مقبول.. 20%: ممتاز.. و17%: ضعيف

ما تقيّمك لتطور سوق خدمات الدفع الإلكتروني بصورة عامة



بإجمالي 27 صوتاً

54%: الخدمات المالية الإلكترونية متنوعة بحدود

نظرة سلبية من 16 صوتاً و14% أكدوا وجود تنوع وكفاية

مدى تنوع وكفاية الخدمات المالية الإلكترونية

الاختيارات	الأصوات	النسبة
ممتازة	7	14%
جيدة	27	54%
مقبولة	16	32%

المحمول والبطاقات المدفوعة مقدماً، وتطبيق إجراءات التعرف على هوية العملاء بطريقة إلكترونية لعملاء البنك الجدد، بالإضافة إلى إصدار المحافظ الإلكترونية، وكذلك البطاقات المدفوعة مقدماً مجاناً لمدة 6 أشهر.

وأطلق المركزي «مبادرة السداد الإلكتروني» لزيادة أعداد وسائل القبول الإلكتروني المتاحة بجميع محافظات الجمهورية، ويستفيد من هذه المبادرة الشركات والتجار الذين ليس لديهم نقاط بيع إلكترونية أو رمز الاستجابة السريع، ومن المستهدف نشر 100 ألف نقطة بيع إلكترونية يتحمل تكلفتها البنك المركزي المصري، لتحفيز البنوك على نشر نقاط البيع الإلكتروني بصورة أكبر في المحافظات التي لا يوجد بها الأعداد الكافية لنشاط البيع الإلكتروني، بالإضافة إلى نشر 200 ألف رمز استجابة سريع.



ظل التحديات الراهنية، وذلك تيسيراً على المواطنين، بالإضافة إلى تعزيز خطة الدولة نحو التحول الرقمي، وكان من أهمها وضع إجراءات للحد من التعاملات النقدية وتيسير استخدام وسائل وأدوات الدفع الإلكتروني، مثل تعديل الحدود القصوى لحسابات الهاتف

أكد 54% بواقع 27 صوتاً من المشاركين في الاستطلاع أن الخدمات المالية الإلكترونية تتسم بالتنوع والكفاية إلى حد ما، فيما رأى 32% بواقع 16 صوتاً أنها لا تتسم بذلك، واعتبر 14% من المشاركين بعدد 7 أصوات أن تلك الخدمات تتسم بالفعل بالتنوع والكفاية، وتشير نتائج تلك الجزئية إلى أن تلك الخدمات، في حاجة إلى المزيد من العمل والتعزيز من قبل الشركات العاملة بها في السوق، وذلك بالتزامن مع الجهود الحكومية الكبيرة التي يتم بذلها، حيث أعلنت وزارة التخطيط والتنمية الاقتصادية أن هناك تحركات مستمرة من قبل الحكومة للتحويل إلى مجتمع رقمي.

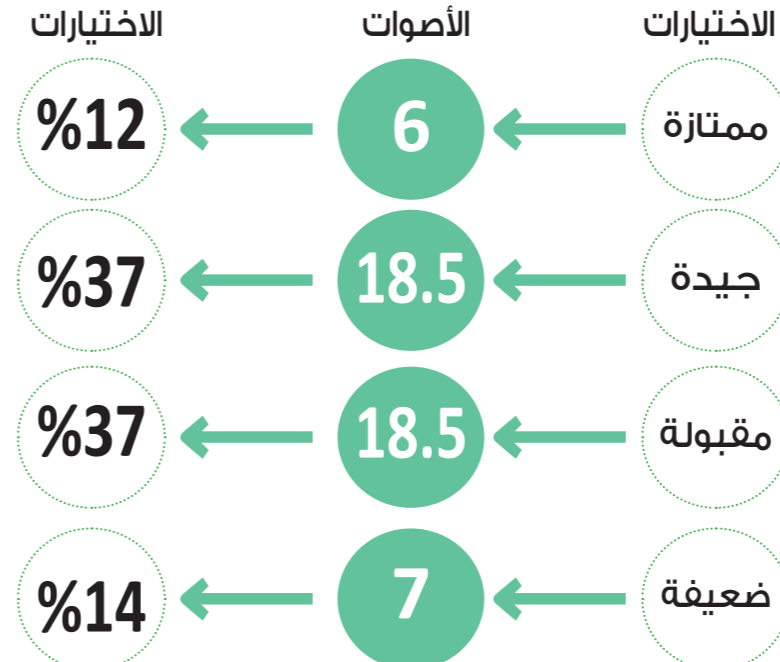
وقالت الدكتور هالة السعيد وزيرة التخطيط، إنه يتم العمل حالياً على تشجيع استخدام وسائل الدفع الإلكتروني وتقليل التفاعلات النقدية، بهدف مكافحة الفساد، وتحقيق الشمول المالي، وزيادة كفاءة السياسات النقدية والمالية، وتسهيل التسويات المالية، وخلق بيئة تافهة داعمة للاستثمار. وأشارت هالة السعيد، إلى أن الحكومة المصرية تعمل على ميكنة الخدمات الحكومية من أجل تقليل التدخل البشري والعمليات اليدوية باستخدام المعدات الآلية لتسريع الخدمات المقدمة؛ ومن ثم التقليل من حدود وتأثيرات الخطأ البشري. وخلال الأشهر الماضية دشّن البنك المركزي عدداً من المبادرات لتشجيع استخدام وسائل وأدوات الدفع الإلكتروني في

بنسبة 37% لكل منهما:

تساوي تقييمات الخدمات المالية عبر المحمول بين جيد ومقبول

14% يرون أنها ضعيفة.. و12% ممتازة

ما تقيّمك للخدمات المالية المقدمة عبر الهاتف المحمول



15.2% برغم جائحة كورونا، وذلك بناتج محلي بلغ نحو 108 مليارات جنيه مقابل 93 مليار جنيه في العام المالي الذي يسبقه؛ بنسبة مساهمة في الناتج المحلي الإجمالي تصل إلى 4.5%، موضحاً أنه من المستهدف أن ترتفع هذه النسبة لتصل إلى 8% خلال 3 سنوات

وارتفع عدد مستخدمي الإنترنت عبر الهاتف المحمول إلى 42.15 مليون بنهاية يوليو 2020 مقارنة بنحو 41.79 مليون مستخدم بنهاية يونيو 2020 ونحو 36.59 مليون بنهاية يوليو 2019. وحقق قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات معدل نمو يصل إلى نحو

تساوت آراء معظم المشاركين في استطلاع جريدة حابي، حول تقييم الخدمات المالية المقدمة عبر الهاتف المحمول، بين جيدة ومقبول، بنسبة 37% لكل منهما، في حين قيمها 14% بأنها ضعيفة، واعتبرها 12% ممتازة. وكشفت أحدث تقرير صادر عن وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في وقت سابق، عن وصول حجم الاشتراكات بالهاتف المحمول إلى نحو 95.55 مليون مشترك بنهاية يوليو 2020 مقارنة بنحو 96.85 مليون في يونيو 2019 ونحو 94.53 مليون في يوليو 2019.

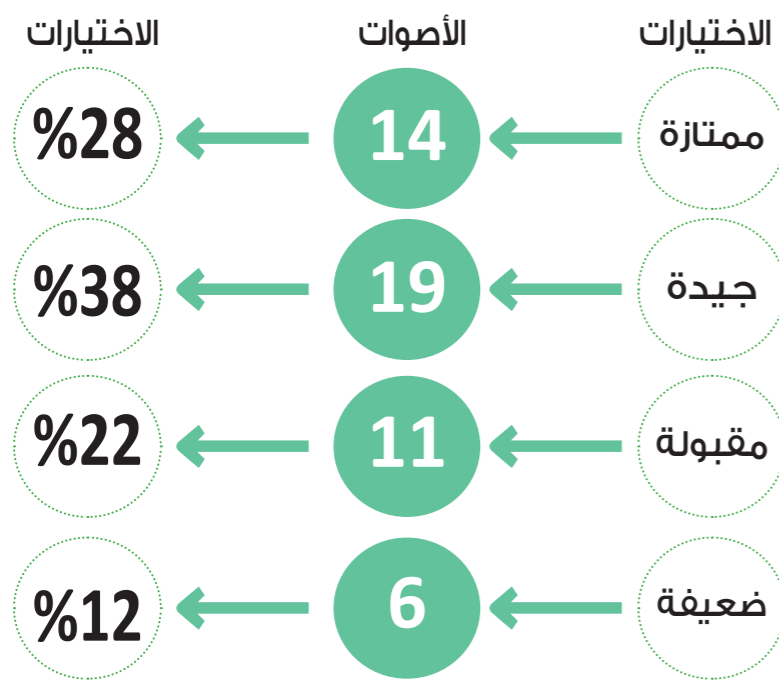
بواقع 19 صوتاً

بنسبة بلغت 48%

38%: الجهود الحكومية للتحويل الرقمي جيدة.. 28%: ممتازة

11 مشاركاً يعتبرونها مقبولة و6 أصوات تؤكد ضعفها

تقييم الجهود الحكومية نحو التحول الرقمي



تنفيذ «رؤية مصر 2030» والتحول الرقمي عبر استخدام وتفعيل أدوات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في قطاعات الدولة المختلفة، وتنمية مجتمع قائم على اقتصاد المعرفة، واقتصاد رقمي قوي يعتمد على الإتاحة والنفاذ إلى جميع فئات المجتمع، والتمتع بالحقوق الرقمية.

كما أطلقت وزارة الاتصالات مبادرة «بنية مصر الرقمية» لدعم جهود التحول الرقمي للأداء الحكومي، وتعظيم استخدام تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي في مشروعات التخطيط العمراني والبناء.

وساهمت تلك التحركات التي تقوم بها الحكومة في دفع إيرادات خدمات حلول تكنولوجيا المعلومات بالشركة المصرية للاتصالات خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي، حيث حققت وحدة أعمال الشركات نسبة نمو في حجم الإيرادات بلغت 14% مقارنة بالفترة ذاتها من 2019.

تبذل الحكومة جهوداً كبيرة لتحقيق التحول الرقمي، وهو ما تم تقييمه بصورة جيدة من قبل 38% من المشاركين في استطلاع الرأي الذي أجرته جريدة «حابي»، بواقع 19 صوتاً، فيما رأى 14 صوتاً بنسبة 28% من المشاركين أن تلك الجهود ممتازة، ما سيكون له دور كبير في الوصول إلى الأهداف المرجوة خلال الفترة المقبلة.

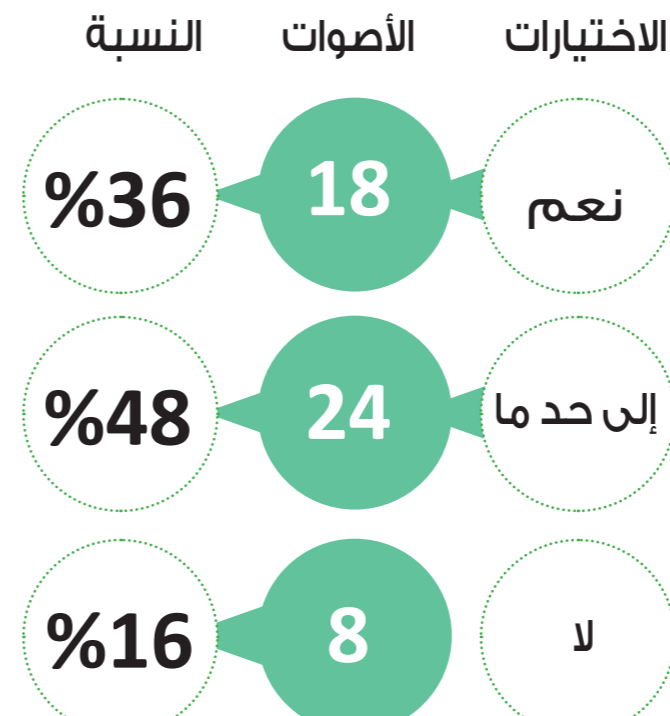
واعتبر 22% من المشاركين بواقع 11 صوتاً أن تلك الجهود مقبولة بالتزامن مع التغيرات التي فرضت نفسها على الساحة خلال الأونة الأخيرة، بينما رأى 6 مشاركين، يمثلون 12% من الأصوات أن تلك الجهود ضعيفة وفي حاجة للمزيد من النشاط.

واعتمدت الحكومة ممثلة في وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، خطتها طموحة احتوت على العديد من الأهداف والمجالات، أبرزها

24 مشاركاً يرون سهولة نسبية في استخدام الخدمات المالية الإلكترونية

36% من الأصوات نظرتهم أكثر إيجابية و7 مشاركين أكدوا وجود صعوبة

مدى سهولة استخدام الخدمات المالية الإلكترونية



تاريخ مصر، بحيث تتضمن بقية الشركات للمنظمة تباغاً حتى نهاية يونيو 2021.

وقال الوزير، إن هذه المنظمة تعد خطوة مهمة على طريق التحول الرقمي لتحقيق رؤية مصر 2030، كما أنها تعد خطوة رئيسية لتطوير المنظمة الضريبية، ورفع كفاءة الفحص الضريبي، مشيراً أن هذا يساهم في استيفاء حقوق الخزينة العامة للدولة على النحو الذي يُساعد في تحقيق المستهدفات المالية والاقتصادية، وتمكين الدولة من استكمال مسيرتها التنموية وتحسين مستوى معيشة المواطنين، والخدمات المقدمة إليهم.

وأكد الوزير، أن الفاتورة الإلكترونية ستحدث ثورة في التكامل بين المنظمة الضريبية والمجتمع التجاري من أجل التيسير على المتعاملين وإدخال الاقتصاد غير الرسمي في الاقتصاد الرسمي.

يرى 48% من المشاركين في استطلاع الرأي الذي أجرته جريدة «حابي» أن استخدام الخدمات المالية الإلكترونية سهل إلى حد ما، وذلك بواقع 24 صوتاً، فيما كانت نظرة 36% بما يوازي 18 صوتاً أكثر إيجابية، إذ أكدوا أن استخدام تلك الخدمات ممتاز بالسهولة، وبلغت نسبة التصويت لصالح عدم سهولة الاستخدام 16% بواقع 8 أصوات.

وركزت الحكومة وشركات القطاع الخاص خلال الفترة الأخيرة على تقديم الخدمات للعملاء والمواطنين إلكترونياً، تجاوباً مع التغيرات التي فرضها ظهور فيروس كورونا على الساحة، وضمن إجراءات التحول الرقمي، والتي تمثل أحدثها فيما أعلنه الدكتور محمد معيط وزير المالية، عن انطلاق المرحلة الأولى لمنظمة الفاتورة الإلكترونية، والتي أطلقت الأسبوع الماضي لأول مرة في

finance

Digital Partner of Choice

www.efinance.com.eg

f efinanceEG @e_finance_official

حازم متولي الرئيس التنفيذي للشركة:

اتصالات مصر تضخ 5 مليارات جنيه استثمارات لتحديث الخدمات والتقنيات المستقبلية

سداد 162.5 مليون دولار فور إتاحة الترددات الجديدة وباقي المبلغ بالجنيه على عامين

فاروق يوسف

رفعت شركة اتصالات مصر استثماراتها في السوق المصري للعام المقبل إلى 5 مليارات جنيه بدلاً من 4.5 مليار جنيه، وذلك بما يعادل زيادة بنحو 500 مليون جنيه. وقال المهندس حازم متولي، الرئيس التنفيذي لشركة اتصالات - مصر، إن الشركة تعمل وفق منهجية قائمة على استراتيجية مترابطة لتنمية جميع القطاعات، تستهدف تقديم أحدث خدمات الاتصالات ونقل البيانات، من خلال العمل المستمر على تحسين وتطوير شبكة الشركة بالاعتماد على أحدث الإمكانيات والأجهزة المتاحة في أسواق التكنولوجيا والاتصالات العالمية. وأضاف في تصريحات لحابي، أنه من المقرر ضخ استثمارات جديدة في العام المقبل، بنحو 5 مليارات جنيه لتحقيق الشركة نمواً ملحوظاً في تحديث الخدمات ودعم الاستثمار في قطاع نقل البيانات والتقنيات المستقبلية مثل إنترنت الأشياء والذكاء الاصطناعي والحوسبة السحابية. وتابع: إن الشركة حصلت على حزمة الترددات الجديدة في الحيز الترددي 2600 ميغا هرتز بنظام حق الانتفاع لمدة عشر سنوات، بمقابل 325 مليون دولار أي ما يعادل 5.2 مليار جنيه، وذلك لمواصلة توسعها في السوق.



المهندس حازم متولي الرئيس التنفيذي لشركة اتصالات - مصر

الشركة تضع خططاً استثمارية طويلة الأمد وتدرس أسس الطرق التمويلية لضمان تحقيق أعلى عائد

نمتلك 8000 محطة للشبكة على مستوى الجمهورية منها 6000 محطة داعمة للجيل الرابع

لن نغفل الجانب المجتمعي ولدنيا خطة لتحقيق تنمية مجتمعية لخمس سنوات مقبلة

الحفاظ على موارد الدولة، وتتم هذه الاتفاقية في إطار تعاون اتصالات مصر مع كبرى الشركات العالمية لتحقيق عدة أهداف، هي توفير وتقديم الخدمات التكنولوجية والدعم الفني داخل العاصمة الإدارية الجديدة، إلى جانب توريد وتركيب حلول متكاملة لتحويل خدمات المدينة لخدمات ممكنة وذكية، وإنشاء مركز الإدارة والتحكم.

وحصلت الشركة على ترخيص إنشاء وتشغيل خدمات الاتصالات داخل المجتمعات العمرانية المغلقة Triple Play في شهر فبراير 2019، حيث تقدم الشركة مجموعة من الخدمات المتطورة المتكاملة التي تمكن العملاء من الاستمتاع بخدمات الإنترنت وال TV والتلفزيون الأرضي في باقة موحدة، وهو ما يأتي بالتوافق مع رؤية مصر 2030 التي تحرص على تقديم أحدث التكنولوجيات العالمية في مجال الاتصالات تحقيقاً للتحول الرقمي في جميع مؤسسات الدولة، والتي يأتي على رأسها بناء مجموعة من المدن الذكية.

وتقدم اتصالات أيضاً خدمات ال Triple Play داخل كايروفيسيتيفال سيتي التابع لمجموعة التطعيم العقارية، ومشروع «وان قظام» التابع لشركة معمار المرشدي، ومشروع كايرو بيزنس بارك التابع لشركة مصر إيطاليا وغيرهم. ونوه إلى أن الشركة لديها استراتيجية رئيسية خاصة بقطاع المسؤولية المجتمعية، وذلك للسنوات الـ 5 المقبلة، تقوم على ركائز محددة تبدأ بقطاع التكنولوجيا من خلال الاستثمار الفعال لموارد الشركة لإحداث تأثير إيجابي على التنمية المجتمعية، أما الركيزة الثانية فهي لقطاع الصحة عبر المساهمة المجتمعية المستدامة بتوسيع نطاق الشركات الاستراتيجية للشركة، وتهتم الركيزة الثالثة بتكريس مفاهيم الموظف المسؤول والتي تحرص على تحفيز الموظفين وزيادة تفاعلهم الإيجابي مع القضايا المجتمعية الهامة. وقامت اتصالات مصر بالعديد من المساهمات في الكثير من المبادرات التي تهدف إلى تطوير قطاع الصحة وخدمات الرعاية الصحية، مقدمة إمكانياتها كافة، باستخدام الوسائل الفنية والتكنولوجية التي توفرها الشركة لإحداث تأثير إيجابي طويل الأمد. ومن أجل تحقيق ذلك تتعاون الشركة مع مجموعة كبيرة ومتنوعة من الشركات والهيئات والجهات المختصة لتحقيق استراتيجيتها سواء من القطاع العام أو الخاص أو الشركات الدولية.

والتعليم والاتصالات والإعلام والنقل والمواصلات، وأعمال البناء والتشييد، والتصنيع، والمرافق.

وأكد أن مصر تعد أحد المراكز المهمة في صناعة تكنولوجيا المعلومات والخدمات القائمة عليها، وكذا الخدمات المعتمدة على الإبداع التكنولوجي وتعتبر موطناً للشركات متعددة الجنسيات والرائدة عالمياً المتخصصة في تقديم خدمات تهديد نظم الأعمال BPO وتمهيد تكنولوجيا المعلومات ITO على مستوى العالم، وبالإضافة إلى ذلك، يقوم مقدمو خدمات تكنولوجيا المعلومات المحليون بتوفير خدماتهم بشكل متزايد وزيادة عمليات التصدير الخاصة بها في مختلف التخصصات والمجالات.

وأوضح أن اتصالات مصر إحدى الشركات المساهمة في مد المدن الذكية بتقنيات الاتصالات وتكنولوجيا نقل البيانات لتعزيز خدمات إنترنت الأشياء، وعلى سبيل المثال فإن اتفاقية الشركة مع العاصمة الإدارية للتنمية العمرانية تؤكد على عدة رسائل، هي أن الشركة قادرة على تقديم خدمات المدن الذكية بداخل العاصمة الإدارية.

وقال إن الشركة استطاعت أن تفوز بمناقصة توريد وتنفيذ وتشغيل أنظمة إدارة المدينة بالعاصمة الإدارية الجديدة بعد منافسة قوية من قبل الشركات، إضافة إلى أنها تعمل على تلبية متطلبات المواطنين وتقديم أفضل خدمة لهم مع

من الفرع لتصبح 1% بدلاً من 2%. وتم إلغاء رسوم خدمة VCN بدلاً من 10 جنيهات.

وأضاف أنه بناء 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 العملاء الآن بعمليات سحب وإيداع تصل إلى 20 ألف جنيه يومياً، وعمليات تحويل ومشتريات تصل إلى 30 ألف جنيه يومياً.

ويسأل عن خدمات التهديد، أجاب الرئيس التنفيذي للاتصالات، أن الشركة تعد من الأعضاء الأساسيين في هذه المنظومة، بل تعتبر لاعباً أساسياً في تحول مصر إلى مركز عالمي للتهديد في المنطقة، حيث تعمل في تطوير وصيانة تطبيقات تكنولوجيا المعلومات، وتقديم دعم بنية تكنولوجيا المعلومات، واستشارات تكنولوجيا المعلومات، والخدمات الرقمية، فضلاً عن خدمات البحث والتطوير، والتحليلات، ومراكز الاتصال، إضافة إلى المحاسبة والشؤون المالية والمشتريات والموارد البشرية.

وأضاف أنها تقدم أيضاً خدمات في بعض التخصصات في القطاعات المالية والصناعية، ومنها الأعمال المصرفية وأسواق رأس المال، والتأمين والرعاية الصحية والبيع بالتجزئة

حوافز المركزي دعمت نشاط خدمات تحويل الأموال عبر المحمول.. وحققنا نمواً ملحوظاً

هذه تفاصيل استراتيجية العمل في العاصمة الإدارية الجديدة.. ونسعى لتقديم أفضل التقنيات وخدمات الميكنة

في إطار استراتيجية تحويل مصر إلى مركز إقليمي للاتصالات، مضيفاً أنه لا بد أن تأتي هذه الخطوة بعد الاستغلال الكامل لتكنولوجيا الجيل الرابع التي ما زالت تتمتع بفرص نمو عالية خلال الفترة المقبلة.

وقال إن خدمات الجيل الرابع أحدثت طفرة في خدمات نقل البيانات في مصر، حيث تضاعفت سرعات الإنترنت 3 مرات عما كانت قبل إطلاق الجيل الرابع، ويذكر أنه عندما تم إطلاق شرائح المحمول كانت اتصالات جاهزة لتقديم خدمات الجيل الرابع قبل طرح الرخصة بـ 10 سنوات، لافتاً إلى أن أكثر من 50% من عملاء اتصالات مصر، مستخدمون لخدمات نقل البيانات على تكنولوجيا الجيل الرابع.

وأشار إلى أن اتصالات مصر تمتلك حالياً أكثر من 8000 محطة للشبكة على مستوى الجمهورية من بينهم ما يقرب من 6000 محطة تدعم الجيل الرابع والتي تمثل 75% من إجمالي عدد المحطات، ومن المقرر زيادتها خلال العام المقبل، خاصة أن الشركة تخصص نسبة كبيرة من استثماراتها الجديدة في هذا الاتجاه. وتطرق متولي للحديث عن خدمة تحويل الأموال عبر الموبايل، ويرى أن الجيل الرابع الاقتصادية القوية والمحافظة الاستثمارية التي تمتلكها اتصالات هي السبب في نجاحها خلال الأزمة في تقديم العديد من الخدمات والامتيازات الكبرى لعملاء «اتصالات كاش».

وأستطرد، أن إجراءات البنك المركزي حفزت نمو خدمات تحويل الأموال عبر المحمول، حيث تمتع العملاء بعمليات السحب والإيداع بحد أقصى 10 آلاف جنيه يومياً، و50 ألف جنيه شهرياً، بدلاً من 3 آلاف يومياً و5 آلاف شهرياً. وأوضح، أن اتصالات أتاحت مدة تصل إلى 90 يوماً لتحميل تطبيق «اتصالات كاش» ورفع صورة بطاقة الرقم القومي، أو عن طريق *777# وإدخال أرقام بطاقة الرقم القومي لمطابقتها بدلاً من الذهاب للفرع، كما قامت بإلغاء رسوم تعاملات التحويل الشهري إلى جميع محافظ شركات المحمول، وإلغاء رسوم السحب من أجهزة الصراف الآلي بعد أن كانت مقابل 1%، مع تخفيض عمولة السحب النقدي





الأنشطة المالية غير المصرفية للأولى

التأجير التمويلي

التخصيم

تمويل الصناعات الصغيرة والمتوسطة

تمويل التشطيب

التمويل العقاري

الاستثمار العقاري

١٩٩٩٦

www.aloula-eg.com

منذ نشأتها وحتى نهاية العام المقبل

أورنج مصر ترفع إجمالي استثماراتها محلياً إلى 69 مليار جنيه

فاروق يوسف

تستهدف أورنج مصر ضخ استثمارات جديدة بنحو 4 مليارات جنيه خلال العام المقبل، وبذلك يصل إجمالي استثماراتها في السوق المصرية منذ نشأتها وحتى الآن إلى نحو 69 مليار جنيه.



مستوى الإيرادات والأنشطة التشغيلية، عبر زيادة الاستثمارات في قطاعات البيانات الرقمية والخدمات المالية في ضوء تنامي التعامل في قطاع الإنترنت، التي ظهرت مؤخراً، لافتاً إلى نسبة العائد من خدمات الإنترنت تمثل نحو 32% من العائد الكلي، وتصل نسبة من يستخدمون الإنترنت عبر المحمول إلى 50%.

وقال هشام مهران، نائب الرئيس التنفيذي لقطاع الشركات في أورنج، إن هذه الاستثمارات ستكون موجهة إلى تحسين الشبكة، بعد تنفيذ مرحلة مهمة من التطوير العام الماضي. وأضاف في تصريحات لحابي، إن الشركة تعتزم تنويع المحفظة الاستثمارية في عدد من المجالات في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات لتحقيق معدلات نمو مقبولة على



أيمن أميري نائب الرئيس التنفيذي للقطاع التكنولوجي



هشام مهران نائب الرئيس التنفيذي لقطاع الشركات

وتقديم خدمات متكاملة، بالإضافة إلى التوسع في باقات العروض لتناسب مع مختلف أذواق العملاء، خاصة أن عدد عملاء المحمول في مصر لا يشهد أي زيادة كبيرة، وأن هدف الشركات هو الاحتفاظ بالعميل الحالي من خلال التوسع في تقديم خدمات إضافية له. وأضاف أن تغطية شبكة أورنج موزعة على جميع أنحاء الجمهورية، واستطاعت الشركة أن توفر تغطية حديثة لعدد من المناطق، وأخرى تمت زيادة طاقتها، وستتجه الشركة خلال الفترة المقبلة إلى التركيز على القرى والنوع الكائنة في الدلتا والصعيد، وتعزيزها بالشبكات وخدمات نقل البيانات «الداต้า»، وأيضاً المناطق التي تحوي كثافة سكانية تزيد على 5000 نسمة، هذا إلى جانب زيادة القدرة الاستيعابية للمحطات في بعض المحطات مثل القاهرة والإسكندرية والساحل الشمالي.

وأشار إلى أن إجمالي عدد محطات شركة أورنج يبلغ نحو 8000 محطة منها 1000 محطة تم إنشاؤها خلال ما يقرب من عام، و70% من إجمالي المحطات يدعم خدمات تكنولوجيا الجيل الرابع، كما أن عدد متاجر الشركة على مستوى الجمهورية يزيد على 800 متجر.

وبالعودة إلى مهران مرة أخرى، قال إنه من المقرر أن تعلن شركة أورنج خلال معرض كايرو آي سي تي 2020، أحدث النظم والحلول الذكية في أكثر من مجال، خاصة أنها أصبحت تمتلك العديد من الحلول التكنولوجية، حيث تمكنت من عقد مجموعة من التحالفات مع بعض الشركات العاملة في هذه القطاعات، قدمت من خلالها خدمات يمكنها مواقع العمل، وأجهزة القياس، وإدارة أساطيل المركبات وحلولاً تكنولوجية أخرى خاصة بالمجتمعات العمرانية الجديدة.

وأوضح أن محفظة أورنج لحلول المدن الذكية، تتضمن البوابات الإلكترونية وكاميرات المراقبة وعدادات الكهرباء والمياه، بالإضافة إلى وحدات الإنارة التي تقوم بترشيد استهلاك الطاقة وتقليل تكلفة التشغيل على المدى البعيد، إلى جانب عملية تدوير المخلفات. ولن تقتصر هذه الخدمات على المحيط الخارجي للمدينة أو للمشروع، بل تمتد إلى داخل الوحدات السكنية، بجانب تقديم خدمات الإنترنت بمختلف أنواعه وخدمات التلفزيون الرقمي، حيث إن الشركة تقوم بتقديم خدمات يمكنها الأجهزة المنزلية بمختلف أنواعها من home automation من منصات خاصة لهذه الخدمة TFI-ple Play التي أصبحت موجودة في مختلف المجتمعات السكنية، وتوفر هذه الخدمة الإنترنت فائق السرعة والقنوات التلفزيونية الرقمية عالية الوضوح والهاتف الثابت باستخدام كابلات الألياف الضوئية من خلال الشبكات الداخلية الخاصة بتلك التجمعات.

أيمن أميري:
نعمل على تعزيز الشبكات وتحسين خدمات نقل البيانات في قرى الدلتا والصعيد
زيادة القدرة الاستيعابية للمحطات في القاهرة والإسكندرية والساحل الشمالي

هشام مهران:
نستعد للانتهاء من التصميمات الأخيرة لمركز البيانات بالعاصمة الإدارية
تحسين الشبكة وتنويع محفظة الشركة الاستثمارية أبرز بنود الخطة الجديدة

المعلاء أثناء الموجه الثانية من جائحة كورونا، مع الاستمرار في اتخاذ جميع الإجراءات الوقائية والاحترازية الفعالة والخطوات الجادة للحد والوقاية من انتشار فيروس كورونا المستجد.

وأشار إلى أن استراتيجية الشركة مستمرة، حيث ما زالت الفروع و منافذ أورنج تقوم بتنظيم عمليات دخول وخروج العملاء بطريقة مختلفة تعتمد على التباعد الاجتماعي والمسافات الآمنة بينهم، وجعل وقت الانتظار للعميل خارج الفرع لضمان مزيد من التباعد وعدم الزحام، وعلى الصعيد الداخلي للشركة ما زالت تحافظ على نسب منخفضة من موظفيها مع اتخاذ كل التدابير الاحترازية في جميع فروعها والتي تشمل موظفي خدمة العملاء والدعم الفني مع تزويدهم فنياً وتقنياً للعمل من المنزل، حيث أتاحت حلولاً تكنولوجية متقدمة لتواصل الموظفين برؤسائهم في العمل، ومتابعة الأداء وسير العمل وإصدار التقارير اللازمة بهذا الشأن.

من جانبه، أكد أيمن أميري نائب الرئيس التنفيذي للقطاع التكنولوجي بشركة أورنج مصر، أن الشركة تستهدف الحفاظ على حصتها السوقية عبر سياسات تعتمد على تحديث الشبكات

وأكد أن الشركة تقوم بتنفيذ خطط عاجلة بسرعات غير مسبوقة لزيادة ساعات الدوائر المحلية والدولية لضمان عدم تأثر الخدمة، وأن العمل مستمر بفاعلية في العمليات التشغيلية وخدمة

المتنامي على خدمة البيانات، دون تأثير يذكر على جودة الخدمات مع الحفاظ على كون أورنج أسرع مشغل لخدمات البيانات في مصر وفقاً للتقارير الدولية والمحلية.

سياسات عمل الموردتين. وقال إن أورنج تمكنت من تحقيق أعلى معايير التأمين والجودة للشبكات، وخاصة مراكز التحكم الكبيرة من امتصاص الزيادات المفاجئة في الطلب



خطوات I-Score نحو الشمول المالي

6- الربط مع الهيئة العامة للاستثمار لإصدار شهادات تأسيس للشركات والاستعلام عن الشركاء قبل إصدار شهادات التأسيس. كما تقوم الشركة المصرية للاستعلام الائتماني بتشغيل السجل المصري للضمانات المنقولة ECR منذ مارس 2018 تحت إشراف هيئة الرقابة المالية والذي حسن ترتيب مصري تقرير ممارسة الأعمال وخاصة مؤشر الحصول على الائتمان Getting Credit عام 2020 لتسجل المركز 67 من المركز 90 في تقرير عام 2017.

تنمية التجارة الداخلية للاستعلام عن السجلات التجارية إلكترونياً. 2- بروتوكول تعاون بين وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات لتوفير بيانات الأجهزة الحكومية. 3- بروتوكول تعاون مع الإدارة العامة لتنظيم معلومات المرور لتسجيل حظر السيارات إلكترونياً. 4- الربط مع وزارة العدل لتبادل بيانات الإفلاس والصلح الواقعي من الإفلاس إلكترونياً. وفي المستقبل القريب: 5- بروتوكول مع وزارة التخطيط للحصول على بيانات الوفيات.



وفي إطار توجه الدولة والبنك المركزي المصري نحو التحول الرقمي والشمول المالي قامت الشركة المصرية للاستعلام

1- بروتوكول تعاون مع جهاز

الصغيرة والمتوسطة من كافة البنوك وكذلك مانحي الائتمان من الشركات والجمعيات الأهلية التي تعمل في مجال التمويل متناهي الصغر. بدأت الشركة المصرية للاستعلام الائتماني "I-Score" التشغيل التجاري في يوليو 2008 بعدد أربع منتجات وتقدم للسوق المصرفي حالياً ثمانية عشر منتجاً مختلفاً وتعمل على إضافة عشر منتجات جديدة خلال الاستراتيجية عام 2020-2022 وذلك للمساهمة في توفير خدمات لإدارة مخاطر منح الائتمان.

الشركة المصرية للاستعلام الائتماني "I-Score" حصلت على ترخيص التشغيل من مجلس إدارة البنك المركزي المصري في يناير 2008 وعملها الأساسي هو تجميع وتبويب البيانات الائتمانية للأفراد والشركات الصغيرة والمتوسطة طبقاً للتعريف الموحد الصادر من البنك المركزي المصري وذلك لإصدار التقرير الائتماني والتقييم الرقمي. تحصل الشركة المصرية للاستعلام الائتماني "I-Score" على المعلومات التاريخية لعملاء الائتمان الأفراد والشركات

محمد عبد الله الرئيس التنفيذي للشركة:

فودافون مصر تبدأ تجهيز البنية التحتية للترددات الجديدة

خدمات تقنية وتحسين جودة البيانات والمكالمات محاور عمل الفترة الراهنة

فاروق يوسف

86%

من المعاملات المالية
تتم عبر منصة
فودافون كاششراكات ومبادرات
جديدة في مجال
التحول الرقمي
والشمول المالينركز حالياً على
تقديم حلول جديدة
للشركات المتوسطة
والصغيرة

محمد عبدالله الرئيس التنفيذي لفودافون

والتطوير في أنشطة الجيل الخامس. وأردف، إن كل جيل جديد من تكنولوجيا المحمول يتضمن تغييرات في نطاقات الترددات وأنماط التشغيل، ولا يختلف هذا عن تطوير تقنيات الجيل الخامس، وفيما يخص الحالة المصرية، فإن خدمات الجيل الخامس بها تتطلب كلا من التكنولوجيا والبنية التحتية، وتحتاج إلى قدر كبير من ترددات المحمول.

وتذكر أن الشركة سبقت بالإعلان عن أن فودافون العالمية وقعت صفقة استحواذ على شركة فودافون مصر للخدمات الدولية، باستثمارات بقيمة مليار جنيه، وذلك في إطار قرار «فودافون العالمية» التوسع في استثماراتها المباشرة في مجال خدمات التمهيد في مصر، وقال: «لدينا أي تدخل في الأمور الخاصة بالخدمات التي تقدمها».

ووصف التوسع في استثمارات الشركة الأم محلياً بأنه دليل قاطع على نجاح جهود الدولة في تهيئة المناخ الملائم لجذب الاستثمارات العالمية، كما يعكس ثقة الشركات العالمية في مهارات الشباب المصري في مجال تقديم خدمات التمهيد، وأكد أن فودافون مفتحة على الشراكات المتنوعة والمختلفة، وتؤمن بأهمية الدمج بين التكنولوجيا والقطاعات الأخرى، وعلى رأسها قطاع التطوير العقاري، والذي استطاعت الشركة تقديم الحلول التكنولوجية المختلفة به، لافتاً إلى أن الشركة تعاقدت مع شركة هايد بارك للتطوير العقاري، لإطلاق خدمات -Voda fone Compound، في مشروع لهايد بارك بالقاهرة الجديدة، والتي قد سبق إطلاقها في مشاريع سابقة للشركة منذ 2017.

وقال إن فودافون حريصة على تقديم خدماتها إلى المطورين الرئيسيين، باعتبارها إحدى الشبكات التي تهتم بتطوير البنية التحتية لقطاع العقارات، ويأتي ضمن أولوياتها، وذلك ضمن جهود الشركة للتطبيق العملي للتحول الرقمي في مختلف القطاعات والمجالات، بما يتوافق مع رؤية مصر للتنمية 2030.

المقبلة ستشهد فودافون مجموعة من الشراكات المتعددة على مختلف المستويات وفي مجموعة من القطاعات المختلفة.

وتابع، إن فودافون تمكنت أيضاً من إطلاق أول مكالمة عن طريق جيل خامس بين هاتفين مزودين بها في برشلونة، وبيد لهايد بارك العديد من الابتكارات في خدمات الجيل الخامس في بريطانيا وإيطاليا، لذلك هي حريصة على أنشطة البحث

وقال إن التركيز حالياً يقع بشكل أكبر على أصحاب المشروعات الصغيرة والمستثمرين الصغار والشباب، ولذلك تم التعاقد مع عدد من الشركات التي تقدم حلولاً تكنولوجية عالمية مثل Microsoft، Dell وغيرها من الشركات لمساندتهم في عملية التحول الرقمي.

وأضاف أنه تم إطلاق Begin الذي يعد منصة عمل إلكترونية لدعم الشباب من خلال التعاون مع iti، وفي الفترة

للاتصالات، وغيرها من الشراكات مع مجموعة من الهيئات والوزارات، إلى جانب البنوك وغيرها من المؤسسات. كما قامت الشركة أيضاً بتقديم حلول تكنولوجية لصالح منظومة التأمين الصحي الحكومي الشامل، والتي تم الإعلان عنها من قبل، وأيضاً عملت فودافون على إبرام اتفاقية مع التعليم، وقامت بالتعاون مع وزارة الصحة، خلال فترة جائحة كورونا.

مما سيحدث نقلة حقيقية في الخدمات المقدمة لعملاء فودافون، بالإضافة إلى تحقيق الاستقرار المالي والتنمية المستدامة.

وأوضح أن الشركة قامت بإبرام عدد من الاتفاقيات في مختلف المجالات مع كبرى الشركات، ومن أهمها الشراكة التي تمت بين كل من فودافون وأمان وماستركارد، وذلك بالإضافة إلى الشراكة التي عقدت بين كل من فودافون والمصرية

تتبنى فودافون- مصر، خطة توسعية خلال الفترة المقبلة، تركز على 4 محاور، هي: تقديم حلول تكنولوجية جديدة، وتعزيز جودة البيانات، وتحسين المكالمات الصوتية، والاستعداد لشراء أجهزة ومعدات فنية تمهيداً لتجهيز البنية التحتية للترددات الجديدة.

وقال محمد عبدالله، الرئيس التنفيذي لفودافون، إن الشركة تعمل حالياً على تطوير البنية التحتية، وتركز على خدمات تكنولوجية تساهم في دعم الحكومة في التحول إلى مجتمع غير نقدي، وتحقيق الشمول المالي.

وأكد في تصريحات لحابي، على أن الشركة تعمل دائماً على تقديم أفضل خدمة لعملائها في كل المجالات التي تقدمها، كما تحرص على مواكبة أحدث الاتجاهات العالمية في مجال التكنولوجيا لتوفير مستقبل أفضل وأكثر تطوراً للشباب مدعوماً بالذكاء الاصطناعي والترنت الأشياء.

وتستثمر فودافون 5 مليارات جنيه خلال العام الجاري، منهم 1.5 مليار جنيه استثمارات لإعادة توزيع الترددات الجديدة، بحسب ما أعلنه عبد الله في مؤتمر الشركة الصحفي الذي انعقد يوم 8 نوفمبر الماضي.

وأشار إلى أن فودافون حققت نجاحاً كبيراً في نشاط تحويل الأموال، خلال جائحة كورونا، حيث تستحوذ على 62% من إجمالي عدد مستخدمي المحافظ المالية الإلكترونية، والبالغ عددهم بحسب تقديرات جهاز تنظيم الاتصالات نحو 13.5 مليون عميل بواقع 8 ملايين لفودافون، كما أن 86% من المعاملات المالية تتم عبر منصة فودافون كاش.

ولفت إلى أن الشركة تسعى لتوقيع العديد من الشراكات وإطلاق المبادرات والخدمات التي تتواءم مع خطة التحول الرقمي، وتعزيز تحقيق الشمول المالي،

20
سنة
كونتكت

كونتكت

حقق طموحاتك مع كونتكت

أهم وأعلى حاجة في حياتك عيلتك - بيتك - عربيتك - مشروعك

مع كونتكت احتياجاتك أصبحت سهلة، كونتكت بتقدمك خدمات وبرامج تمويلية متنوعة تناسب أسلوب حياتك

منتجات كونتكت المختلفة التي تلائم احتياجاتك:

وساطة تأمينية تسوق تمويل السيارات تمويل عقارى تمويل النقل تمويل التشغيل تأجير تمويلي تخصيص

أحدى شركات

الشركة خاضعة للهيئة العامة للرقابة المالية

contact.eg

16177

المهندس أحمد مكي رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة:

«بنية» تدرس تنفيذ عمليات ميكنة وبرامج للتحويل الرقمي في 3 وزارات

فاروق يوسف

أفضل الحلول التكنولوجية نحو الرقمنة، بينما تسعى شركة بنية لتقديم أحدث الخدمات التي تحقق أقصى درجات الكفاءة في العمل.

أضاف في تصريحات لحابي، إن من أهم المشروعات الجارية حالياً تطوير البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات ومدها بشبكات فايبر بدولة الكونغو الديمقراطية، على ثلاث مراحل، وباستثمارات تصل إلى 485 مليون دولار.

وقال إن الشركة تعتزم الاستثمار في دولتي أوغندا وأنجولا خلال العام المقبل، في مشروعات لتطوير البنية التحتية التكنولوجية، كما أنها بصدد الإعلان عن فوزها بأحد مشاريع النقل الذكي بدولة الأردن، إلى جانب دخولها لبعض الدول العربية مثل العراق.

كشف المهندس أحمد مكي، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة بنية (فايبر مصر)، عن خطة الشركة نحو التوسع محلياً وإقليمياً، وزيادة حجم المشروعات من 1.5 مليار دولار حالياً إلى 2.5 مليار دولار بنهاية 2021.

وقال إن هناك مشاورات مع 3 وزارات بغرض تنفيذ عمليات ميكنة وبرامج للتحويل الرقمي، لا سيما أنه أصبح الاتجاه الرئيسي للدولة، وبالتالي تسعى جميع الوزارات لتطبيق

الإعلان عن الفوز بأحد مشاريع النقل الذكي في الأردن.. قريباً



المهندس أحمد مكي، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة بنية (فايبر مصر)

485

مليون دولار استثمارات
مشروعات دولة
الكونغو

نقرب من التوقيع على
المرحلة الثانية لرقمنة
شركات قطاع الأعمال

2.5

مليار دولار حجم مشروعات
الشركة المستهدف
بنهاية 2021

أوغندا وأنجولا والعراق
أبرز الدول المستهدف
دخولها

بها العالم بتصنيع ومشاركة واستهلاك البيانات.

أما شركة بنية رقمية فتعتبر أول وأكبر سوق رقمية متكاملة تقدم حلولاً وتكنولوجيا سحابية لجميع متطلبات الأعمال، بالإضافة إلى إطلاق شركة «بنية تليكوم» أكبر مشغل لشبكة الألياف الضوئية على مستوى جمهورية الكونغو الديمقراطية والتي تقوم بتنفيذ مشروع ضخم هناك من خلال مد وتشغيل أكثر من 16000 كم لربط المدن الرئيسية في الكونغو.

وتشارك الشركة في الجناح الثاني عن طريق شركة فايفر مصر للأنظمة المتخصصة في مشاريع تكامل أنظمة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وشركة فايفر مصر للحلول الهندسية المتخصصة في تنفيذ مشاريع بناء مراكز البيانات والأعمال الكهروميكانيكية وحلول الجهد المنخفض في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.

معرض القاهرة الدولي للاتصالات «ICT Cairo 2020»، خلال الفترة من 25-22 نوفمبر الجاري برعاية وحضور الرئيس عبد الفتاح السيسي، وطارق عامر محافظ البنك المركزي، وذلك بمركز مصر للمعارض الدولية، تحت شعار «The Big Re-set»، بمشاركة ورعاية كبرى شركات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، أبرزها أورنج، مجموعة بنية، هواوي، fi-nance-e، ديل، مايكروسوفت، سيسكو، وسيتم على هامش معرض القاهرة الدولي للاتصالات، عدة فعاليات أبرزها إقامة مؤتمر ومعرض التكنولوجيا المالية والشمول الرقمي PAFIX -العلم السابع على التوالي- برعاية البنك المركزي المصري وشركة e-finance لمناقشة الموضوعات المتعلقة بالشمول المالي وإتاحة المدفوعات الرقمية وتأمينها، كذلك ستقام الدورة الثالثة للمؤتمر الدولي لتكنولوجيا النقل Trans MEA بشراكة مع وزارة النقل، والذي سيشهد الكشف عن العديد من المشروعات الاستثمارية الجديدة في مجال النقل والمواصلات اعتماداً على التكنولوجيا.

نسعى لرقمنة
الشركات
المتوسطة
والصغيرة عبر
مبادرة «بنية رقمية»

الإعلان عن شراكات
وخدمات جديدة
في معرض Cairo ICT

الديمقراطية، ومن المقرر توريد كابلات الألياف الضوئية من قبل شركة بنية للكابلات، وتشارك الشركة بجناحين في المعرض، حيث يتم في الأول منهما عرض كل من شركة بنية للكابلات وشركة بنية رقمية، بالإضافة إلى استعراض مشروع بناء شبكة الألياف الضوئية في جمهورية الكونغو الديمقراطية.

وتعد شركة بنية للكابلات أكبر منشأة صناعية متخصصة لكابلات الألياف الضوئية في إفريقيا والشرق الأوسط والشراكة مع الهيئة العربية للتصنيع وبالتعاون مع شركة كورنينغ الأمريكية العاملة في تصنيع كابلات الألياف الضوئية، والتي تأتي كمورد استراتيجي للألياف الضوئية للمصنع، وستقوم الشركة بتقديم سبل الدعم المختلفة للمشروع وتوفير مجموعة من الحلول الإبداعية الرائدة عالمياً، إلى جانب توريدات موثوق بها تعتمد على قدرات التصنيعية العالمية للشركة، والتي تعد أول من اخترع الألياف الضوئية المتميزة بانخفاض تدهور الإشارة، وهو ما أدى إلى تغير الطريقة التي يقوم

القاهرة الدولي للتكنولوجيا Cairo ICT، لأول مرة تحت اسم شركة بنية القابضة، يندرج تحتها مجموعة من الشركات التابعة لها، وستعلن عن حلولها الجديدة لقطاع النقل الذكي، وكذلك الشركات الجديدة، والإعلان عن بدء تنفيذ مشروعات في الكونغو.

ويتضمن هذا المشروع قيام شركة «بنية» بعملية تطوير البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات في الكونغو الديمقراطية من خلال إنشاء الشبكة الوطنية للألياف الضوئية. وتشمل الاتفاقية ربط جميع المدن الكونغولية رقمياً، مما سيترتب عليه رفع كفاءة خدمات الشبكات عالية الجودة والسرعة لسكان جمهورية الكونغو الديمقراطية وتقديمها للمواطنين بتكلفة منخفضة.

وقور الإعلان عن هذه الاتفاقية، والتي تمت بالتعاون مع EGAAD (الشركة المصرية العربية الإفريقية للتنمية)، ستعمل وزارة البريد والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات وشركة بنية على بناء الشبكة الوطنية للألياف الضوئية وفق أعلى المعايير العالمية.

وسيمت تنفيذ المشروع على مرحلتين: الأولى هي تنفيذ وتطوير البنية التحتية للشبكة وتليها المرحلة الثانية وهي التشغيل وإدارة العمليات وتوفير خدمات رقمية متكاملة لمواطني جمهورية الكونغو

ولفت مكي إلى أن فايفر للهندسة تعمل حالياً على مشروع توريد العدادات الذكية للعاصمة الإدارية ويبلغ عددها 250 ألف عداد للكهرباء والمياه والغاز، ومن المقرر الانتهاء منه خلال عامين، وذلك بالتعاون مع المصرية للاتصالات.

وأكد أن الحكومة تدعم المشاريع التي تتجه نحو التحول الرقمي، وتدرج جيداً أهمية التحول نحو الرقمنة ودورها في تنمية المجتمع، ومن ثم هي تساند الجهود الرامية في هذا الاتجاه، خاصة أن هناك فرصاً كبيرة وتطبيقات أكثر شمولية في هذا المجال، حتى تمتد عمليات الرقمنة إلى مؤسسات وشركات القطاع الخاص والتي يجب عليها تبني أفكار ومبادرات لتطبيق هذا المفهوم في شتى المجالات.

ولفت مكي إلى أنه تم إطلاق مبادرة «بنية رقمية» التي تستهدف رقمنة الشركات المتوسطة والصغيرة، ويصل عددها إلى 500 ألف شركة، وتقدم لهم حلولاً تكنولوجية متكاملة، وذلك بالاستعانة ببعض الشركات مثل: «ساب - مايكروسوفت - ديل - سيسكو - هونوبيل - اتوس».

وأشار إلى أن شركة بنية رقمية تعتزم إطلاق مجموعة من الحلول التكنولوجية الجديدة للحكومات والشركات، كما تعتزم إطلاق منصة مدفوعات لعملائها، ستكون بمثابة بوابة للدخول في قطاع التكنولوجيا المالية.

وقال إن بنية تأتي كراع رسمي لمعرض

«بنية رقمية»
تعتزم إطلاق منصة
مدفوعات ومجموعة
حلول تكنولوجية
جديدة

انتهاء المرحلة الأولى من
مشروع توريد 250 ألف عداد ذكي
للعاصمة الإدارية خلال عامين

المنظومة، وجار بالفعل إعداده من كوادر قطاع الأعمال مع دعم بعض الخبرات من القطاع الخاص لتحقيق المزيج القادر على إدارة هذه المنظومة المتكاملة.

واختارت وزارة قطاع الأعمال تحالفًا مكونًا من شركتي فايفر مصر وفودافون، على أن تقوم شركة «فايفر مصر» بأعمال الدعم الفني، وشركة «فودافون» بإدارة واستضافة المنظومة بمركز البيانات الخاص بها عن طريق سحابة إلكترونية مؤمنة ومغلقة وخاصة بقطاع الأعمال (private cloud) ومقرها مدينة السادس من أكتوبر.

وستكون شركة «DELL EMC» الشريك الرئيسي لتوفير التكنولوجيا الخاصة بمركز البيانات لفودافون، وذلك بعد مناقصة شارك بها أكبر متكلمي مصر ووادي النيل وآتوس. العالم؛ بحسب البيان. وستتيح الخدمات تطوراً في أداء شركات قطاع الأعمال وسرعة في إنجاز المهام مع وجود دعم فني على مدار 24 ساعة لكل تطبيقات تخطيط وإدارة موارد الشركات بأقل تكلفة ممكنة.

وعلى الصعيد المحلي، قال مكي إن شركة بنية للكابلات إحدى الشركات التابعة استلمت أرض مصنع الألياف الضوئية خلال الأسبوع الماضي، بالمنطقة الاقتصادية بقناة السويس، ومن المقرر بدء تنفيذ العمليات الإنشائية للمشروع خلال الأيام المقبلة، وستكون أولى عمليات الإنتاج في منتصف العام القادم، بطاقة إنتاجية مستهدفة 60 ألف كيلو كابلات، بما يعادل 4 ملايين كيلو فايبر سنوياً، لافتاً إلى أن حجم استثمارات المصنع يتعدى المليار جنيه، ويخدم السوق المحلية والتصدير للخارج.

وأكد أن المرحلة الأولى من برنامج رقمنة شركات قطاع الأعمال، والتي تشمل 63 شركة ما يمثل نحو نصف عدد الشركات التابعة للوزارة، على وشك الانتهاء، وبصدد التوقيع على المرحلة الثانية خلال الفترة المقبلة.

وتشمل خطة التحول الرقمي لوزارة قطاع الأعمال العام، أربعة محاور رئيسية: المحور الأول: إعداد سياسات وإجراءات رقمية تخدم قطاع الأعمال العام، وتم الانتهاء منه في أوائل نوفمبر بعد الاستعانة بالمكتب الاستشاري PWC للاستشارة خبرته في أفضل الممارسات العالمية، والتي تم صياغتها لتناسب السوق المصرية وتطويرها بالأخص لتناسب شركات قطاع الأعمال العام، وشارك في هذا العمل 1200 من كوادر قطاع الأعمال في مختلف القطاعات والشركات على مدار 7 أشهر تخللتها ورش عمل يومية لمدة 3 أشهر متصلة.

والمحور الثاني، يتمثل في اختيار شركات لتكنولوجيا المعلومات متكاملة الخدمات لتنفيذ هذه السياسات عن طريق برامج تخطيط موارد الشركات ERP، وتم الانتهاء من المناقصة واختيار تكنولوجيا شركتي ساب ومايكروسوفت مع متكامل خدمات، هي شركات فايفر مصر ووادي النيل وآتوس. أما المحور الثالث، فيتضمن تطوير البنية التحتية للشركات والحوسبة السحابية ومركز استضافة البيانات -تمت الإشارة إليه سابقاً- والمحور الرابع والأخير، إعداد مركز للكفاءات مسؤول عن التحول الرقمي وإدارة هذه



أشرف صبري العضو المنتدب للشركة:

فوري تعمل على تعزيز قبول المدفوعات وعمليات الإقراض متناهي الصغر

استهداف التوسع في المنتجات التأمينية الرقمية بالتعاون مع جي أي جي

ويرى صبري، أن هذه المؤشرات الإيجابية ليست مرتبطة بتداعيات فيروس كورونا، بل هي إجراءات تنظيمية وتشريعية ساهمت في اشتراك جميع الأطراف في المنظومة الحالية، والتي نتج عنها تنامي عدد عمليات الدفع الإلكتروني بصورة غير مسبوق. وتابع أن هناك شريحة جديدة وواسعة من العملاء ستضم إلى قطاع المدفوعات على المدى القريب والمتوسط، وهي فئة الشباب الذين يتعاملون مع الإنترنت بصورة لحظية وسريعة، وهو ما يحتم على الشركات العاملة ضرورة ابتكار أدوات مبتكرة وغير تقليدية تتناسب مع احتياجات هذه الشريحة المستقبلية. واستطاعت فوري مضاعفة أرباحها المجمعة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الجاري، لتصل إلى 119.208 مليون جنيه، مقابل 57.375 مليون جنيه في الفترة المناظرة من العام السابق.

وارتفعت الإيرادات وهنأ للقوائم المالية المرسله للبورصة، بمعدل سنوي 45.2% لتبلغ 892.7 مليون جنيه خلال أول 9 أشهر من عام 2020 مقابل 614.9 مليون جنيه خلال نفس الفترة من العام السابق، بفضل الأداء التشغيلي القوي لجميع قطاعات الشركة. وبلغت الأرباح التشغيلية قبل خصم الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك 259 مليون جنيه خلال أول تسعة أشهر من العام الجاري، بزيادة سنوية قدرها 63.5% بفضل جهود الإدارة في تنويع أنشطة الشركة ومردودها الإيجابي على تحسين التكاليف التشغيلية.

نسعى إلى نمو
المعاملات بين التجار
والموردين بطرق
إلكترونية مختلفة

تغيير سلوك العملاء
أحد عوامل نمو القطاع
في الفترة الماضية

التي تتواكب مع احتياجات العملاء، وأصبح الجميع حريصاً على الاطلاع على كل ما هو جديد، لصياغته في السوق المحلية، وهو ما سيكون له أثر إيجابي مستقبلاً على القطاع بصورة عامة. واستطرد، أن الحكومة باعتبارها مقدم الخدمة وممثلاً تحديداً في البنك المركزي استحدثت بيئة تشريعية مناسبة للقطاع، حيث قانون البنوك الجديد الذي كان بمثابة دفعة كبيرة لدى جميع شركات المدفوعات، وبالنظر إلى المعطيات السابقة، فستجد أن الوضع العام يصاحبه مؤشرات إيجابية تساهم في تحقيق الشمول المالي، وتقليل تداول الكاش.



أشرف صبري العضو المنتدب لشركة فوري لتكنولوجيا البنوك والمدفوعات الإلكترونية

فاروق يوسف

قال أشرف صبري العضو المنتدب لشركة فوري لتكنولوجيا البنوك والمدفوعات الإلكترونية، إن الشركة لديها خطة استراتيجية واضحة خلال الفترة المقبلة، تستهدف زيادة نمو قبول المدفوعات إلكترونياً، سواء على الإنترنت أو على الهاتف المحمول أو داخل المحلات، وكذلك عمليات الإقراض متناهي الصغر لدى التجار بما يمكنهم من تمويل مشترياتهم. وأضاف في تصريحات لحابي، أنه سيتم التوسع في طرح المنتجات التأمينية الرقمية، والتي نفذتها الشركة مؤخراً بالتعاون مع شركة جي أي جي للتأمين، ويجري السعي أيضاً نحو نمو المعاملات بين التجار والموردين بطرق إلكترونية مختلفة.

وأكد أن الشركة تمكنت من تعزيز أعمالها مع معظم البنوك العاملة في السوق المصرية، وكان بنك القاهرة هو أحدث البنوك التي تعاقدت معها خلال الأونة الأخيرة، حيث تعاقدت فوري مع البنك لتنفيذ مشروع الحوالات النقدية للمصريين.

وقال إن حجم المعاملات على الهاتف المحمول التي حققتها فوري خلال النصف الأول من العام تقريباً يساوي حجم معاملات العام المنصرم بأكمله. وأشار صبري إلى أن أحد العوامل التي ساهمت في تصاعد منحى قطاع المدفوعات هو تغيير سلوك العملاء، وإدراكهم لضرورة التحول الرقمي، ليس هذا فحسب، بل استطاعت المؤسسات والشركات توفير مجموعة من الخدمات

SAMSUNG

Samsung Brand Shop Festival



العرض ساري حتى نفاذ الكمية، تطبيق الشروط والأحكام

أيمن الدسوقي الرئيس التنفيذي للشركة:

ابتكار تطلق محفظة إلكترونية بالتعاون مع EG Bank .. العام المقبل

منتجات جديدة موجهة إلى المستهلك مباشرة عبر الهاتف المحمول خلال 2021

ما يسمح لها من إمكانيات، وقبولها بتحقيق هامش ربح قليل، واصفًا إياه بالجيد جدًا. وأكد وجود فرص نمو في القطاع، ممثلة في التطبيقات الجديدة التي لا تعتمد على نظام المدفوعات الإلكترونية التقليدية، وتقدمها بعض الشركات العاملة في مجال التكنولوجيا المالية، ولكنها ما زالت ناشئة في السوق، ولم تصل إلى مرحلة النهوض التي تؤهلها في تحقيق طفرة حقيقية في القطاع.

وقال إن السوق لا تقصها شركات مدفوعات جديدة، خاصة أن القدرات التنفيذية والتنافسية كافية لتغطية احتياجات السوق، والدليل على ذلك أن شركات الدفع اللاحقة في السوق حاليًا تمكنت من توفير وسائل ومآكينات بيع في محافظات الجمهورية كافة.

وأشار إلى أن إضافة كيانات جديدة مماثلة للشركات القائمة حاليًا لا جدوى منها، لأن هذه الشركات أخذت سنوات عديدة لتتحول من الخسارة إلى الربحية، وبذلت جهودًا عدة في سبيل تنمية وسائل الدفع الإلكترونية في المجتمع المصري.

وعول على أن صناعة المدفوعات الإلكترونية تعتمد على هوامش ربح صغيرة، وبالتالي هي تحتاج إلى تنظيم حجم أعمالها بدرجة تمكنها من تغطية مصاريفها واحتياجاتها بهذا الهامش الصغير، وبالتالي فإن اللاعب الجديد في السوق سيحتاج إلى سنوات طويلة لتحقيق ربح حقيقي قد تصل إلى ثماني وعشر سنوات.

توفيق أوضاع شركة تمويل للتجارة العامة ومستهدف تغيير علامتها التجارية

موعد الانتهاء من دراسة البدائل الاستراتيجية لطرح الشركة لم يتحدد بعد

قطاع المدفوعات لا ينقصه شركات جديدة والقدرات التنفيذية للكيانات القائمة كافية لتغطية الاحتياجات



أيمن الدسوقي الرئيس التنفيذي لشركة ابتكار للاستثمارات المالية

من ناحية أخرى، أشاد الدسوقي بمبادرات البنك المركزي التي ساهمت في دفع ونمو القطاع بصورة غير مسبوقة، وأيضًا بإدخال شركات المدفوعات في حدود

التمويل متناهي الصغر ومجموعة شركات تمويل العاملة في مجال التأجير التمويلي والتمويل العقاري والتخصيم والتمويل الاستهلاكي.

وتضم الشركات التابعة لابتكار كلاً من شركة "Bee" وشركة "مصري" العاملة في مجال الدفع الإلكتروني، كما تضم شركة فيتاس مصر، العاملة في مجال

فاروق يوسف

كشف أيمن الدسوقي، الرئيس التنفيذي لشركة ابتكار للاستثمارات المالية، عن أن الشركة بصدد تطوير وإطلاق منتجات إلكترونية موجهة إلى المستهلك مباشرة عبر الهاتف المحمول، خلال العام المقبل. وأضاف في تصريحات لحابي، أن المنتجات المقرر طرحها من ضمنها محفظة إلكترونية خاصة بالشركة، وذلك بالتعاون مع البنك المصري الخليجي EG Bank.

وتابع، إنه يجري حاليًا توفيق أوضاع شركة تمويل للتجارة العامة، بما يتماشى ولوائح قانون التمويل الاستهلاكي، وسيتم تغيير العلامة والاسم التجاري الخاص بها، لتصبح "التمويل لتمويل السيارات" أو "التمويل للتمويل الاستهلاكي". وعن ملف طرح الشركة أو إحدى شركاتها التابعة لها بالبورصة المصرية، قال إن الشركة حاليًا ملتزمة بوضع الضمت، خاصة بعد إسناد الملف للمجموعة المالية هيرميس لدراسة البدائل الاستراتيجية المتاحة، ولم يحدد حتى الآن موعد الانتهاء من الدراسة الجارية.

ويذكر أن هيكل ملكية ابتكار يتوزع بين شركة بي بي أي بارتيزر ومجموعاتها المرتبطة بواقع 51% من مجموعة ابتكار القاضية للاستثمارات المالية، في مقابل نحو 49% لشركة أم أم جروب للصناعة والتجارة العالمية - MTI.

محمد وهبي الرئيس التنفيذي للشركة:

أمان للدفع الإلكتروني تعزز تقديم خدمات جديدة وتحقيق 6% نموًا في المعاملات

الوصول إلى 100 ألف تاجر بنهاية العام الجاري و150 ألفًا العام المقبل

منذ الربع الأخير من العام الماضي بنسبة بلغت 400% أي ما يعادل 4 أضعاف مرحلة ما قبل كورونا. وأكد وهبي، أن سوق المدفوعات الإلكترونية واعدة، ويقوم البنك المركزي بجهود ملحوظة في دعم رؤية الدولة نحو التحول لمجتمع لا تقدي عن طريق بناء الكثير من مكونات نظام المدفوعات القومي، بما سيعمل على تحسين تدفق السيولة داخل الاقتصاد القومي، ومن ثم زيادة الناتج المحلي.

ولفت إلى أن قطاع الدفع الإلكتروني شهد نموًا كبيرًا في معاملاته خلال فترة تفشي فيروس كورونا والتوجه للمعاملات اللاتلامسية، وهو ما نتج عنه نمو كبير في معاملات المحفظة الذكية للهواتف، والذي قفز بمعدل 4 أضعاف في فترة لا تتخطى 5 أشهر، وهو ما سرع من وتيرة نمو الدفع الإلكتروني في مصر.

وقال إن القطاع بانتظار اللائحة التنفيذية الصادرة عن البنك المركزي، لتستطيع كل الشركات توحيد بنيتها الأساسية للعمل على التوافق مع اللائحة الجديدة، كما أنه يرى أن تبعية شركات الدفع الإلكتروني إلى البنك المركزي من شأنها أن تعزز نمو القطاع المستقبلي، خاصة بعد النمو الكبير الذي حققه القطاع، وبالتالي كان لا بد أن يرضخ لتبعية رقيب ينظم معاملاته ويحدد معاييره الأساسية، ويحسن من شكل المنافسة.

نموًا في حجم أعمال الشركة خلال النصف الأول من العام الجاري

خدمات أمان مع شركاتها الشقيقة، وهي: أمان للخدمات المالية وأمان للتمويل متناهي الصغر، وذلك لتسريع وتيرة النمو المرجو للشركة.

وعن تعامل الشركة مع فترة تفشي وباء كورونا، قال إن هذه الفترة شهدت زيادة إقبال العملاء على خدمات شركات المحمول الأربع العاملة بالسوق المحلية، وخدمات سداد رسوم فواتير الكهرباء التي تقدمها الشركة بالتعاون مع إي فاينانس لصالح 9 شركات كهرباء وخدمات التبرعات، وزاد الطلب على خدمات المحافظ الإلكترونية



محمد وهبي الرئيس التنفيذي لشركة أمان للدفع الإلكتروني

الجاري بنسبة تراوحت بين 45 و 50% مقارنة بالفترة ذاتها من 2019، وذلك تزامنًا مع التدابير الاحترازية التي نفذتها الحكومة واتجاه المستهلكين نحو التوسع في استخدام الوسائل الإلكترونية كبديل عن المدفوعات النقدية، وهو الأمر الذي جعلها تعطي المركز الثاني في سوق المدفوعات الإلكترونية في مصر.

ولفت إلى أنه تجري دراسة التعاون بشكل أكبر مع شركات المحمول لتدعيم محافظها الإلكترونية بعد إضافة "فوداهون كاش" العام الماضي، ويتم العمل أيضًا على توظيف كامل

المليون عميل يتلقون 1600 خدمة يوميًا.. ونمتلك 75 ألف نقطة بيع

فاروق يوسف

كشف محمد وهبي، الرئيس التنفيذي لشركة أمان للدفع الإلكتروني، عن أن الشركة تبني خطة طموحًا خلال العام المقبل تركز على التوسع في تقديم مجموعة خدمات قيمة مضافة جديدة للعملاء، واستهداف زيادة المعاملات بنسبة نمو تتراوح بين 5% و6% بنهاية العام الجاري.

أضاف في تصريحات لحابي، أن أمان للدفع تعمل أيضًا حاليًا على زيادة عدد التاجر خلال العام الجاري لتصل إلى 100 ألف تاجر، وتستهدف زيادتهم إلى 150 ألف تاجر خلال العام المقبل، فضلًا عن قيامها بعقد دورات تدريبية للتجار لزيادة وعيهم وتسريع وتيرة النمو.

وقال وهبي، إن الشركة تقدم أكثر من 1600 خدمة، وتخدم أكثر من 1.25 مليون عميل يوميًا، وذلك بعد وصول عدد ماكينات الدفع الإلكتروني الخاصة بالشركة إلى أكثر من 75 ألف نقطة بيع في مختلف محافظات الجمهورية، كما تعمل الشركة حاليًا على إتاحة خدمة القبول الإلكتروني للبطاقات بالتعاون مع البنك الأهلي مع تعزيز الانتشار في مدن الدلتا والصعيد. وأشار إلى أن الشركة حققت نموًا في حجم أعمالها خلال النصف الأول من العام

د. ماهر عشم



رئيس شركة كومتركس للتجارة الإلكترونية

الرقابة على شركات الاتصالات حتى يتمكن كل مستخدم لهااتف غير الذكي من إجراء معاملات مالية وتحويلات باستخدام هاتفه. وأخيرًا والتحدي الأصعب تحتاج المدفوعات الإلكترونية إلى معاملات ضريبية عادلة وثقافة ضريبية بناءً لدى المصلحة والممول. فلا تزال المصلحة تعامل الممول على أنه متهم بالتهرب وعليه إثبات العكس وتهاجمه بالتقديرات الجزافية والنماذج الضريبية وكأنه يجب أن يعاقب على إنتاجه. نحتاج إلى إحياء الجهود السابقة التي بدأتها المصلحة من أكثر من عشر سنوات لإعادة الثقة بين المصلحة والممول حتى ينتقل الاقتصاد الرمادي إلى الرسمي متبنيًا للتكنولوجيا الحديثة والمدفوعات الإلكترونية. تحتاج المصلحة إلى اتخاذ الخطوة الأولى في تغيير ثقافتها من ثقافة الجباية إلى ثقافة الشراكة والتي لن يخرج دونها الاقتصاد الرمادي إلى النور ولن يقدم الممول على الخطوة الخاصة به.

صناعتنا التكنولوجية والاتصالات من ناحية والتكنولوجيا المالية من ناحية أخرى هما القاطرة التي تتعلق بها الدول في العصر الحديث لتغيير مصادر شعوبها إلى الأفضل وتحسين معدلات النمو بها. فلا غنى عن تدليل العقبات الخاصة بتلك الصناعات وبالرغم من الجهد الكبير المبذول بهما إلا أن الطريق لا يزال طويلًا وعلينا أن نسرع من خطانا حتى نستطيع اللحاق بمن سبقونا.

اتصالات ومدفوعات

دون مجيب. ولا أدري أين دور الرقيب من تلك الخدمة الرديئة وهل دوام منح التراخيص مشروطة بمعايير قياسية لكفاءة الخدمات؟ وكيف تحاسب الشركات ذات الخدمات الرديئة؟ وهل هذا الحساب مرتبط بملكيتها للدولة؟ هل هناك منافسة أم احتكار لبعض المناطق والخدمات المقدمة فيها؟ إجابة كل الأسئلة السابقة قد ترشد إلى كيفية تقديم خدمات اتصالات جيدة.

ثانيًا، نحتاج إلى كهرباء مستقرة دون أعطال أو تذبذب أو انقطاع، ولا ينكر إلا الجاحد مجهودات وزارة الكهرباء الجبارة والتي هافت كل توقع في نقل مصر من عصر مظلم به نقص شديد في الطاقة المنتجة إلى عصر الوفرة ولكن البنية التحتية للكابلات والمحولات رديئة وكذلك العزل الخاص بها في أحد أرقى الأحياء. كم من محول وكابل عمومي بالشوارع يحترق أو يتسبب في حرائق عند هطول الأمطار. والنتيجة كهرباء غير مستقرة تتلف الأجهزة وتحرق الأصول دون مبرر، نحتاج إلى مركز اتصالات متفاعل ليس صندوقًا أسود تتصل به لإبلاغ العطل دون معرفة أي شيء عن الإصلاح بعد البلاغ.

ثالثًا، نحتاج إلى شبكات صرف صحي تعمل بكفاءة خاصة وقت هطول الأمطار فصدق أو لا تصدق أنها تمثل تهديدًا مباشرًا ومخيفًا لكل مراكز البيانات التي نظرا لثقل وزن أجهزتها عادة ما تتواجد بأكثر مستوى منخفض

تنطلق صباح اليوم فعاليات مؤتمر الاتصالات (CAIRO ICT) بالقاهرة وهو حدث طل علينا في السنوات الأخيرة باهتمام وريعية بل وحضور سيادة الرئيس عبد الفتاح السيسي شخصيا مما يعكس اهتمام سيادته البالغ بالتكنولوجيا وريعية مصر في أن تملك مقادير الحاضر والمستقبل. كما سطر المعرض الضوء أيضا على التكنولوجيا المالية بصورة خاصة وهي كيفية تقديم خدمات مالية ومصرفية باستخدام الأدوات الرقمية الحديثة. من أبرز رعاة المعرض هذه السنة شركتان للمدفوعات وشركة اتصالات وثلاثة بنوك وتمثل هذه الشركات أكثر من نصف الرعاة مما يدعم تزواج الاتصالات والخدمات المالية. يستضيف المعرض أيضا كوكبة من السادة الوزراء وأود أن أتهنئ هذه الفرصة لتوجيه رسالة لهم لعلي أساهم بها في إلقاء الضوء على ما تحتاجه تلك الصناعات بل ومجتمع الأعمال بصفة عامة.

أولًا، نحتاج إلى شبكات اتصالات جيدة يمكن الاعتماد عليها وهنا تأتي إشكالية المنافسة والسعر والجودة والضرائب. فارتفاع الضرائب على خدمات الاتصال مع شدة المنافسة السريعة بين مقدمي الخدمة وارتفاع تكلفة الخدمة دافع قوي لتلك الشركات في ترشيد الإنفاق على البنية التحتية الخاصة بالاتصالات مما يؤدي إلى الخدمة الرديئة التي نعاني منها كم ينتج عنه تكرار الأعطال وطول الانتظار على هواتف خدمة العملاء

م. إبراهيم سرحان رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة:

إي فاينانس تستهدف ضم مدفوعات حكومية جديدة

مستمرون في تنفيذ مشروعات تساهم في الانتقال نحو مجتمع رقمي ولا نقدي

4 مليارات جنيه قيمة المدفوعات الحكومية الشهرية

تداعيات كورونا الإيجابية، وزادت ماكينات البيع بالجهات الحكومية إلى 16 نقطة في مراكز وجهات مختلفة، الأمر الذي ساهم في زيادة المدفوعات الحكومية الشهرية من مليار جنيه خلال الفترات السابقة، إلى 4 مليارات جنيه في الوقت الحالي.

وتوقع سرحان خلال تصريحات سابقة لحابي، زيادة وتنوع خدمات المدفوعات الإلكترونية خلال الفترة المقبلة، حيث تشمل أنشطة جديدة مثل عمليات التمويل متناهي الصغر أو التأمين وزيادة القنوات الرقمية، خاصة أن هذه الشركات والتجار سيخضعون للعمل بطرق مصرفية وفق نظام الحسابات البنكية، مضيفاً: «العملية مش مجرد شحن بخمسة آلاف جنيه وخالص».

وأكد أن هذه الخدمات ستوفر حلال دخول البنوك في هذا القطاع، خاصة أن تواجدنا لن يتحقق إلا باستثمارات كبيرة، وبإفكار جديدة تتناسب وطبيعة الاشتراطات والأهداف الجديدة.

كبيرة على المدفوعات الرقمية. ولفت إلى أن إي فاينانس، ستستعرض إنجازاتها وحلولها الجديدة في مجالات التحول الرقمي والشمول المالي، في معرض القاهرة الدولي للتكنولوجيا، وذلك عبر شركاتها الثلاث التابعة وهي: شركة eCards المتخصصة في مجال الحلول الذكية المتكاملة، وشركة eAS-waaq المتخصصة في تكنولوجيا تشغيل الأسواق الإلكترونية، وشركة خالص المتخصصة في المدفوعات الإلكترونية.

ونوه إلى أن عمليات الدفع شهدت نمواً خلال الفترة الماضية، وهي إحدى نتائج



المهندس إبراهيم سرحان رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة تكنولوجيا تشغيل المنشآت المالية «إي فاينانس»

رسوم تصالح البناء أحدث خدمات الشركة، وقريباً إطلاق خدمة المصروفات الجامعية

الإلكترونية وفورية، كما ستعمل هذه الخدمة مستقبلاً على إلغاء الإقرارات الضريبية. وقال إن الشركة استطاعت ضم العديد من الجهات لمنظومة المدفوعات الإلكترونية بالتعاون مع وزارة الداخلية، ووزارة العدل، وهذه الخدمات ممثلة في المرور والنيابات والمحاكم، وأيضاً مخالقات التصالح على البناء.

وأشار، إلى أن الشركة بصدد ضم مصروفات الجامعات لإدراجها تحت مظلة المدفوعات التي تقدمها، وبذلك تكون قد استطاعت ضم شريحة كبيرة ومختلفة نحو عمليات الشمول المالي، والاعتماد بصورة

فاروق يوسف

أكد المهندس إبراهيم سرحان، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة تكنولوجيا تشغيل المنشآت المالية «إي فاينانس»، أن الشركة تعمل حالياً على تنفيذ عدد من المشروعات، أهمها ميكنة الضرائب بالتعاون مع وزارة المالية، وضم عدد من المدفوعات الحكومية الجديدة تحت مظلتها خلال الفترة المقبلة.

وأوضح سرحان في تصريحات لحابي، أن هذه الخدمات تساهم في سرعة التحول نحو المجتمع الرقمي من ناحية، وتسهيل الخدمات المقدمة على المواطنين من ناحية أخرى، وهو ما بدأ ملحوظاً في عدد من جوانب المشروعات التي نفذتها الشركة، كان آخرها إطلاق الفاتورة الإلكترونية، والتي ساهم في الحد من التقديرات الجزافية على المستثمرين، وهي تعد نوعاً من أنواع العدالة الضريبية بين المصلحة وجميع المستثمرين، وتقديم خصومات بطريقة

د. تامر الحسيني الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب:

ضامن تخطط لأعمال بقيمة 50 مليار جنيه

مشاورات من جانب بعض المستثمرين والبنوك للاستحواذ على حصص من الشركة

في تنظيم بيئة العمل بمرونة، وتبينه عددًا من المبادرات التي تمس القطاع، كان آخرها مبادرة إطلاق 100 ألف نقطة بيع، وهو الأمر الذي ساعد جميع الشركات على تحقيق نجاحات خلال العامين الماضيين.

وتوقع الحسيني، تغيير مسار السوق على المدى المتوسط، وتحديداً في حالة حدوث استحواد كياناً لديها ملاءة مالية كبيرة على الشركات الصغيرة العاملة في القطاع، وهو خيار مطروح على الساحة خلال الفترة الجارية، لا سيما بعد سماح البنك المركزي بتملك البنوك حصصاً كاملة في شركات المدفوعات.

فإن فرص النمو متوفرة بقوة سواء جغرافياً أو عدد خدمات أو عدد عملاء.

ويرى أن النمو المحقق خلال الفترات المقبلة، سيكون بطيئاً مقارنة بما شهدته القطاعات خلال السنوات الماضية، وهذه الحقيقة تفرض على أي شركة جديدة تعتمد دخول سوق المدفوعات أن تبدأ من حيث انتهى الآخرون، مع إضافة بعض الخدمات الجديدة التي تحقق قيمة مضافة للقطاع.

وأكد أن زيادة المعاملات التي حققتها الشركات، وريادة دور قطاع المدفوعات خلال الفترة الماضية، كان نتيجة مساهمات البنك المركزي الذي استطاع أن يلعب دوراً محورياً

وقال الحسيني، إن هناك مشاورات واهتماماً من جانب بعض المستثمرين والبنوك للاستحواذ على حصص من ضامن، ولكن في الوقت الحالي نركز على التوسع بشكل يحقق الحصة المستهدفة من السوق، مضيفاً أن بعض المناقشات ما زالت مفتوحة ومستمرة، وهناك أخرى تم تأجيلها والبعض تم إغلاقه تماماً، ولكنها لم تتسمم القرار بشكل قاطع في هذا الاتجاه، وما زال قيد البحث والتفكير.

في ذلك إلى النمو السكاني الذي تشهده مصر بمعدل 2.5% سنوياً، إضافة إلى أن الشركات لم تخطِ احتياجات السوق كافة حتى الآن، وبالتالي

التمثلة في دفع فواتير الاتصالات، وعمليات شحن الموبايل، وبعض الخدمات الأخرى. وأوضح أن الشركة تقدم حلولاً مبتكرة في قطاع الأعمال، والمدفوعات الحكومية، وميكنة بعض القطاعات، على رأسها منظومة الخبز التابعة لوزارة التموين التي تضم 52 ألف تاجر و90 ألف ماكينة.

وتابع، أنه من المقرر الوصول إلى 20 ألف ماكينة في المحلات العادية خلال نهاية العام، مع نشر 30 ألف ماكينة جديدة ضمن مبادرة البنك المركزي، وبذلك يصل إجمالي عدد نقاط بيع ضامن بنهاية العام إلى 100 ألف نقطة.

كشف الدكتور تامر الحسيني، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة ضامن للمدفوعات، عن أن الشركة تستهدف الوصول إلى حجم أعمال يصل إلى 50 مليار جنيه خلال السنوات الخمس القادمة، بواقع زيادة سنوية قدرها 20%، عبر خطة استراتيجية تعتمد على العديد من المحاور.

أضاف في تصريحات لحابي، أن حجم أعمال الشركة الحالي يبلغ نحو 5 مليارات جنيه، وأنها تعمل حالياً على تدشين منتجات وخدمات جديدة منها رمز الاستجابة السريعة QR Code، إضافة إلى إطلاق محفظة إلكترونية بالتعاون مع أحد البنوك، إلى جانب تعزيز خدماتها التقليدية



الدكتور تامر الحسيني، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لشركة ضامن للمدفوعات




With You, We Grew
مع بعض كبرنا



YEARS IN
EGYPT



PHC
PIONEERSHOLDING Co.



www.pioneersholding.com



ROOYA ONLINE



PRIZMA SECURITIES



PIONEERSFUNDS



PIONEERS SECURITIES



PIONEERS U.A.E.



PHC



PIONEERS CAPITAL

أحمد الخطيب المدير التنفيذي والعضو المنتدب للشركة:

أمان للتمويل متناهي الصغر تفاوض بنوكاً لإنشاء محافظ إلكترونية

ضم المشروعات الصغيرة والمتوسطة لمظلتنا في 2021.. وقيم التمويل تصل لمليون جنيه

بين 6 آلاف جنيه حتى 200 ألف جنيه، أما الأخرى فتزيد على 200 ألف جنيه لتصل إلى مليون جنيه. وأضاف أن شركته تجري حالياً إجراءات التراخيص اللازمة للحصول على رخصة مزاولة منح تمويلات لأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة، إلى جانب العمل على توفير متطلبات الهيئة العامة للرقابة المالية في هذا الشأن. وأوضح عن أن شركة أمان للتمويل متناهي الصغر أصدرت تمويلات بنحو مليار و600 مليون جنيه خلال الفترة المنتهية من 2020، لعدد عملاء مستفيدين وصل إلى 100 ألف عميل، لافتاً النظر إلى أن هذه الأرقام المسجلة تأتي وفقاً لسقف المستهدفات من المبيعات، وعلى الرغم من الظروف والتداعيات الاقتصادية التي خلفتها أزمة الوباء العالمي وأثرت بدورها على اقتصادات العالم جميعاً، إلا أنها نجحت في بلوغ مخططاتها سواء على مستوى الانتشار أو التوسع أو الإصدار أو السيولة، مشيراً إلى أن معدلات أداء الأعمال زادت بنسبة تقرب من 80%.

خصم قيمة المواد الخام التي يحتاجها الفرد في نشاطه من خلال الكارت مباشرة. وأوضح الخطيب في تصريحه، أن شركته تتعاون بشكل مثمر ومكثف مع جميع الشركات التي تقدم خدمات الاتصالات في السوق المصرية، بحيث تقبل سداد جميع فواتيرها عن طريق أمان للدفع الإلكتروني. وذكر أن شركته تتعاون مع شركات الاتصالات الأربع عبر ذراعي أمان للدفع الإلكتروني أو أمان للبيع بالتقسيط. وعلى صعيد الخطط التوسعية للشركة في الفترة القادمة، قال إن عدد فروع الشركة سيبلغ هذا العام 80 فرعاً، ومن المستهدف أن تزيد في العام القادم إلى نحو 100 فرع، فضلاً عن دخول محافظتين جديدتين وهما الإسكندرية ودمياط في 2021. وكشف عن اعترام شركته التوسع في عملياتها التمويلية مستهدفة تلبية متطلبات شريحة من عملاء المشروعات الصغيرة والمتوسطة، إلى جانب متناهي الصغر في عام 2021، مشيراً إلى أن «أمان» تقدم حالياً قروضاً لأصحاب الأعمال والمشروعات التي تتمثل احتياجاتهم المالية في المبالغ من



أحمد الخطيب المدير التنفيذي والعضو المنتدب لشركة أمان للتمويل متناهي الصغر

المستحقة بمجرد إدراج الرقم القومي الخاص بالعميل. وتابع، إن الشركة تتبع وسيلة أخرى لصرف مبالغ التمويلات عبر استخدام

وأضاف أن الشركة تقدم الخدمات المالية سواء عن طريق استقبال طلبات العملاء على الويب بالطرق التكنولوجية المتوافرة لصرف القروض والتمويلات بشكل رقمي لا يقبل تداول الأوراق المالية والكاش، كما تتبنى «أمان» سياسة استقبال وتحصيل المستحقات الائتمانية عبر ماكينات الدفع الإلكتروني، مؤكداً أن هذا المسار هو المُتبع منذ اقتحام سوق التمويل متناهي الصغر. وأوضح الخطيب في تصريحه لجزيرة حابي، أن شركته في سبيلها لتطوير كل وسائل التعامل لتقديم خدمات تحظى بقبول عملائها إلى جانب تمتعها بقدرة عال من استخدام الأدوات التكنولوجية المتعددة.

ويبين أن «أمان» كانت الشركة الأولى والوحيدة في سوق التمويل متناهي الصغر التي وفرت لعملائها أصحاب المشروعات الصغيرة ومتناهي الصغر إمكانية سداد أقساط التمويلات الممنوحة لهم بواسطة ماكيناتها الإلكترونية، عن طريق منافذها المنتشرة على مستوى محافظات الجمهورية، والتي تصل إلى 100 ألف ماكينة متواجدة في السوق المصرية، وهو ما بدوره يسهل تحصيل الأموال

شاهدة إبراهيم

كشفت أحمد الخطيب، المدير التنفيذي والعضو المنتدب لشركة أمان للتمويل متناهي الصغر، عن أن الوقت الحالي يشهد إجراء مفاوضات للاتفاق والتسيق والتعاون مع بعض البنوك لإنشاء محافظ إلكترونية، بحيث تخلق مرونة في تعامل العميل معها من خلال إمكانية الخصم أو الإضافة لها وعبر التسيق مع شركات الاتصالات المتواجدة في السوق المصرية. وأضاف، أن هذا التوجه التوسعي جديد على أنشطة الشركة، متوقفاً أن يتم بدء استخدامه وتطبيقه في الربع الأول من 2021. وأفاد بأن شركته تأتي تحت مظلة راية قابضة، وهي واحدة من ضمن الكيانات التكنولوجية العريقة في السوق المصرية، مضيفاً أنه منذ البداية العملية لخارطة الأعمال الخاصة بها تمت الاستعانة بأفضل النظم القابلة لتطويرها، مع إمكانية استخدام جميع الوسائل التكنولوجية المتاحة، بما يضمن سهولة استخدامها في تقديم الخدمات المالية.



حسام هيبية العضو المنتدب للشركة:

المحافظ الإلكترونية تهيمن على أجندة أعمال فيتاس للتمويل

كورونا أثرت على حجم القروض الممنوحة.. وجميع أنشطة الشركة مبنية على الرقمنة

تضررت بشكل كبير مع ضعف القوى الشرائية للمستهلكين بشكل عام. وفي سياق متصل، أشار إلى أن شركته تدرس طلبات القروض المقدمة من قبل عملائها الحاليين دراسة متأنية، نظراً للندوب التي خلفتها أزمة فيروس كورونا المستجد على حركة مبيعات جميع الأنشطة، وتضطر إلى منح نصف قيمة طلب التسهيل الائتماني المطلوب. وحول ملامح الاستراتيجية الاستثمارية للشركة في الفترة المقبلة، قال إنها تستهدف خطة طموحاً من خلال افتتاح عدد كبير من الأفرع، حيث تم خلال الشهر الجاري تدشين فرع جديد في سوهاج، إلى جانب إطلاق فرع آخر في المنصورة في شهر يوليو الماضي، وفي المنيا في مايو الماضي، وفي الشرقية في شهر يونيو، وإضافة فرع آخر في القاهرة في شهر يونيو، علاوة على دراسة عدد من المحافظات الأخرى. وكشف العضو المنتدب لشركة فيتاس للتمويل متناهي الصغر، عن أن هناك نية توسعية لتغطية مدن أخرى في الصعيد، إلى جانب الدلتا والبحيرة والمنوفية والغربية وأسوان وأسيوط.

في الموجة الأولى، مشيراً إلى أن تأثير هذه الموجة كان سلبياً على الكيانات العاملة في القطاع. وقال إن شركته قامت بتأجيل الأقساط المستحقة لعملاء «فيتاس» سواء بنسبة 100% أو 75% لمدة شهرين وفقاً للإمكانيات المتاحة للشركة، مع الإغفاء الكامل من أي غرامات تأخير، إلى جانب التشجيع على السداد المبكر في حالة توازن القدرة لدى العميل. وأضاف: تم إطلاق منتج يحمل اسم طوارئ للعملاء الحاليين الذين لم يتأثر نشاطهم وسار بوتيرة طبيعية، بحيث تم إعطاؤهم دفعة إضافية تسمح بسير العمل بشكل أكثر ديناميكية. وذكر أن استراتيجية العمل في حالة ارتداد الموجة الثانية للسوق المصرية سوف تحدد وفقاً لمتطلبات واحتياجات العميل في ذلك الوقت، متوقفاً عدم اللجوء إلى الإغلاق الاقتصادي من جديد، وألا يتم التعامل بنفس المنهج السابق الذي تم تطبيقه في الموجة الأولى بوقف عمل عدد واسع من الأنشطة والمصالح الحكومية الأكثر حيوية. ونوه هيبية لحابي، إلى أن الطلب على سوق التمويل متناهي الصغر لن يتقطع، ولكنه في الوقت نفسه لم يبلغ مستويات ما قبل جائحة الفيروس التاجي، نظراً لتأثر مبيعات أنشطة العملاء التي



حسام هيبية العضو المنتدب لشركة فيتاس للتمويل متناهي الصغر

وحول سيناريو التعامل مع عملاء فيتاس للتمويل متناهي الصغر في حالة انتشار موجة كورونا الثانية في مصر، قال إن شركته أقرت تيسيرات للأفراد

بحسب القدرات الخاصة بهم واحتياجات فيتاس العملية. وأفاد العضو المنتدب لشركة فيتاس، عن الأخرى، مشيراً إلى أن الوقت الحالي يشهد تكثيف العمل مع شركات فودافون وأورنج واتصالات في استخدام المحافظ الإلكترونية الخاصة بهم، متطرقاً إلى أن شركة WE لا تمتلك محفظة إلكترونية. وشدد على أن الدفع الإلكتروني كان مسار الشركة منذ بدايتها وتم استخدام الأساليب الخاصة بها بنجاح، في حين أن المحافظ الإلكترونية باتت تستحوذ على التوجه التوسعي الحالي وتهيمن على أجندة أعمال «فيتاس». واستطرد، إن الشركة تطبق تكنولوجيات أخرى في العمليات الداخلية الإدارية وليس حصراً على التعامل مع العملاء فقط، وإنما تستخدمها أيضاً بما يضمن سهولة تحليل قاعدة المتعاملين المحتملين وسرعة الوصول إليهم وإبراز الخدمات المقدمة. وفي سياق مختلف، أشار إلى أن شركته تسمى دائماً للحصول على تسهيلات ائتمانية، ويتم حالياً التفاوض مع البنوك بشأن التسهيلات التي تم الحصول على موافقتها بالفعل، من أجل بدء التمويل، إلى جانب انضمام مصارف أخرى لقاعدة الجهات التمويلية التي يعتمد عليها، مضيفاً أن الشهر

قال حسام هيبية العضو المنتدب لشركة فيتاس للتمويل متناهي الصغر، إن محور الاتصالات والتكنولوجيا يستحوذ على نصيب كبير من خطط الشركة الاستثمارية بما يضمن الارتقاء نحو التحول الرقمي من خلال المحافظ الإلكترونية تماشياً مع توجه الدولة الإلكترونية. وأضاف هيبية في تصريحه لجزيرة حابي، أن شركته تضع التحول الرقمي على رأس الأنشطة المستهدفة وتسعى جاهدة لإبرازه منذ نشأتها الأولى وإطلاق باكورة أعمالها في السوق المصرية، فضلاً عن أن جميع أنشطة الشركة مبنية على الرقمنة. وأوضح أن شركته تستهدف إطلاق عدة برامج تكنولوجية تحدد بحسب الاحتياج الملح لها، حيث إن الدفع الإلكتروني يستحوذ على قدر كبير من عمليات «فيتاس» في سوق التمويل متناهي الصغر سواء في صرف القروض أو تحصيل الأقساط المستحقة. وتابع، إن العمليات الداخلية بالشركة تقوم على استخدام برامج تكنولوجية مختلفة بحيث ترتقي صوب الهدف المنشود، وتحذو حذو الدولة نحو التوجه للتحول الرقمي وتقليل استعمال الطرق الورقية التقليدية. وأشار إلى أن شركته تتعامل مع الشركات الأربع التي تقدم خدمات الاتصالات في السوق المصرية

في عروض تلقتها شركة مدينة نصر للإسكان

أورنج وفودافون والمصرية للاتصالات تتنافس على عقد المشغل الرئيسي لمشروع سراي

الهيتمي: التعاقد مع ميدكوم والخرافي لتنفيذ البنية التكنولوجية وأسلاك الفايبر



أحمد الهيتمي العضو المنتدب لشركة مدينة نصر للإسكان

وتوقعت شركة مدينة نصر للإسكان أن تصل مبيعاتها خلال العام الجاري إلى نحو 6 مليارات جنيه، وكانت الشركة تستهدف قبل الدخول في تداعيات جائحة كورونا تحقيق 6.5 مليار جنيه، وحتى الآن من الممكن أن يتم تحقيق تلك القيمة في ظل التيسيرات الجاذبة المقدمة للعملاء، وفق الهيتمي. كما تستهدف الشركة تحقيق زيادة تتراوح بين 10 إلى 15% في مبيعات العام المقبل، وذلك وفق المعطيات التي أظهرتها السوق والمؤشرات الإيجابية التي تحققت خلال الربع الثالث من العام الجاري.

جنيه، ومن المقرر أن يتم طرح المشروع خلال النصف الأول من العام المقبل، ويمكن بدء الإنشاءات خلال النصف الثاني من العام. ولفت الهيتمي إلى أن الشركة تركز أيضًا على منطقتي الدلتا والصعيد، كما تخطط لدخول مناطق ساحلية مثل العلمين الجديدة أو الساحل الشمالي، إلى جانب العين السخنة، لافتًا إلى أن الشركة تنتظر استقرار الأوضاع فيما يتعلق بالإجراءات والقرارات الحكومية مثل نقل تبعية الأراضي إلى هيئة المجتمعات العمرانية، ومن ثم سبتدأ في التحرك.

في عدة مناطق واعدة، وهو ما بدأت بإطلاق مشروع في منطقة غرب أسبوط، لافتًا إلى أن الشركة تخطط للحصول على نحو 100 فدان أخرى بنفس المنطقه للتوسع في المشروع الذي تقيمه، ما يمثل مضاعفة للمساحة الحالية للمشروع، حيث إن الشركة أجرت دراسات على المنطقة ووجدت مردودًا إيجابيًا يستوجب استغلاله. وأوضح أن المشروع سيكون سكنيًا متكامل الخدمات، يضم أنشطة تجارية وإدارية، وسيقام على 104 أفدنة بمبيعات مقدرة بنحو 4.5 مليار جنيه واستثمارات تزيد على ملياري

«حابي». أن الشق التكنولوجي والرقمنة يمثل أولوية في مشروعات الشركة، إذ تم التعاقد مع أورنج مصر لتكون مشغلًا رئيسيًا لخدمات الاتصالات في مشروع «تاج سلطان»، وفيما يتعلق بأسلاك الفايبر فإن شركة «ميدكوم» هي التي تتولى تنفيذها في مشروع «تاج سيتي»، وشركة «الخرافي» هي المسؤولة عن ذلك في مشروع «سراي». وفي حوار لـ «جريدة» «حابي» الأسبوع الماضي، لفت الهيتمي إلى أن الشركة وضعت خطة استراتيجية تتضمن الإجراءات التنفيذية في مشروعاتها الحالية، إلى جانب التوسع

بكر بهجت

تدرس شركة مدينة نصر للإسكان عروضًا تقدمت بها شركات أورنج مصر، والمصرية للاتصالات، وفودافون للتفاوض على المشغل الرئيسي للاتصالات في مشروع «سراي» الذي تقيمه الشركة في القاهرة الجديدة، بحسب أحمد الهيتمي العضو المنتدب للشركة، مشيرًا إلى أنه خلال الفترة المقبلة سيتم الإعلان عن الشركة التي سيتم أضاف الهيتمي في تصريحاته لجريدة

أسر حمدي رئيس مجلس الإدارة:

الشرقيون للتنمية تتلقى عروضًا من 3 شركات لتزويد المشروعات بخدمات الإنترنت

توقيع العقود مع الشركة الفائزة خلال يناير المقبل على أقصى تقدير

شركات الفايبر أوبتكس الخاصة بالإنترنت عالي السرعة، إلى جانب نظام البناء الأخضر والاعتماد على الطاقة الشمسية، مشيرًا إلى أن ذلك ينطبق أيضًا على مشروع «أزادير» القاهرة الجديدة، حيث إنه سيكون مغطى بالكامل بشبكة «الواي فاي». وفي تصريحات سابقة لجريدة «حابي» قال حمدي إن السوق العقارية بدأت في النصف الثاني من العام العودة إلى نشاطها العمود، وهو ما ساهم في تحقيق معدلات مبيعات جيدة خففت من التأثيرات التي نجمت عن تداعيات فيروس كورونا على الأسواق، وذلك في مختلف القطاعات وليس القطاع العقاري فقط.

جميع الموظفين، سواء الذين يعملون عن بعد أو في المقار الإدارية، وإمكانية الوقوف على الموقف النهائي للمدفعات، إلى جانب إطلاق برامج خاصة للعملاء لمعرفة الأقساط المستحقة عليهم. وأوضح رئيس مجلس إدارة «الشرقيون للتنمية العمرانية»، أن شركته تركز على تعزيز جميع مشروعاتها بكابلات الفايبر أوبتكس لتوفير خدمة نت سريعة وكاميرات مراقبة للأمن والحراسة للسكان المقيمين، فضلًا عن تطبيق آلية التحكم في المنزل إلكترونيًا عن بعد، والبطاقات الذكية لدخول البوابات، مشيرًا إلى أنه بالنسبة للمشروعات في العاصمة الإدارية الجديدة، فإنها تقوم على نظم تكنولوجية جديدة تتحكم في استخدامات المياه وتدفعها وإدارة المخلفات بأجهزة كمبيوتر، ويأتي ذلك بحسب اشتراطات شركة العاصمة الإدارية.

بالدفع، حيث تم الاتفاق مع إحدى شركات الدفع الإلكتروني بما يساعد في تسير عمليات دفع الأقساط. وأوضح أن شركته وأغلبية الكيانات العاملة في السوق العقارية، بدأت تنصرف تركيزها من الطرق التقليدية المتبعة في الحسابات والبرامج الخاصة بالتحكم في الوحدات المباعة والمتاحة، إلى الاعتماد على البرامج التكنولوجية المتطورة التي تسهل العمل من خلال مرونة توافر المعلومات



أسر حمدي رئيس مجلس إدارة شركة الشرقيون للتنمية

بمساحات متنوعة وينفذ على 4 مراحل خلال 3 سنوات، وتبلغ الاستثمارات الإجمالية للمشروع 3.9 مليار جنيه وتسوق الشركة وحدات المشروع على 4 مراحل خلال 3 سنوات وتهدف الشركة تحقيق 5.5 مليار جنيه مبيعات من المشروع بالكامل بعد تنفيذ. ويمثل المشروع الثاني في «أزادير» الذي تقيمه في التجمع الخامس بالقاهرة الجديدة، وتبلغ مساحته 70 ألف متر مربع وتبلغ المساحة الباقية بالمشروع 20% وباقي المساحة مخصصة للأنشطة الترفيهية والخدمية ومركز تجاري، كما تعمل الشركة على مشروع المدينة الصناعية والتي تبلغ الاستثمارات الإجمالية لها 13 مليار جنيه، وتبلغ مساحتها نحو 10.5 مليون متر مربع. ولفت حمدي إلى أن الشركة بانت تعتمد على الشق الإلكتروني في مختلف أنشطتها وخاصة ملف التسويق، وباتت الوسائل الإلكترونية تمثل نحو 95% من خطة الترويج لمشروعات الشركة، وخاصة على مواقع التواصل الاجتماعي لما لها من مردود كبير، مشيرًا إلى أن الشق الآخر خاص

تلقت شركة الشرقيون للتنمية العمرانية عروضًا من 3 شركات متخصصة في تزويد المشروعات بخدمات الإنترنت، لتتولى تقديم خدماتها في مشروع الشركة «جنوب» بالعاصمة الإدارية الجديدة، و«أزادير» بالتجمع الخامس في مدينة القاهرة الجديدة، بحسب رئيس مجلس إدارة الشركة أسر حمدي، مشيرًا إلى أنه سيتم توقيع العقود مع الشركات صاحبة العرض الأفضل في يناير المقبل على أقصى تقدير. وأضاف حمدي في تصريحاته لجريدة «حابي» أن الشركة التي سيتم التعاقد معها ستقدم حلاً متكاملًا بحيث تتولى التعاقد هي مع أي من مقدمي خدمات الاتصالات الأربعة في مصر، لافتًا إلى أن هناك لجنة فنية تتولى دراسة تلك العروض لاختيار العرض الذي يتناسب مع المتطلبات المالية والفنية لمشروعات الشركة. وتعمل شركة الشرقيون للتنمية على عدة مشروعات في مناطق متعددة أبرزها مشروع «جنوب» الذي يقام على مساحة 50 فدانًا بالعاصمة الإدارية الجديدة ويضم 2000 وحدة

«أي سكور»

مركز معلومات لتقديم خدمات مبتكرة تساند الشمول المالي والتحول الرقمي

2010

توفير خدمة التقييم الرقمي للأفراد

2018

انطلاق السجل المصري للمقولة وخدمة الجدارة الائتمانية للشركات

2019

الانطلاق نحو التحول الرقمي والشمول المالي

2008

انطلاق خدمات أي سكور بتوفير التقرير الائتماني

الشركة المصرية للإستعلام الإئتماني ش.م.م
THE EGYPTIAN CREDIT BUREAU S.A.E
Licensed by the CBE board of directors 22nd January 2008
16262
www.i-score.com.eg

أهم شيء راحتك

يمكنك متابعة تأمينك في أي وقت وأي مكان

GET THE APP

Download on the App Store | Get it on Google play

مصر لتأمينات الحياة - misr_life_ins | misrlifeinsurance.com

www.misrlife.com / call 19446

مصر لتأمينات الحياة
MISR LIFE INSURANCE
بكره يبدأ الشاردة



عمرو سليمان رئيس مجلس الإدارة:

مبيعات ماونتن فيو تجاوزت المستهدف اعتمادًا على التسويق الرقمي

التعاقد مع شركات عالمية لإدخال تقنيات جديدة بالمشروعات الإدارية والتجارية

نحو 3.2 مليار جنيه، وهو ما يعود بالتحية إلى الخطة التسويقية التي اتبعتها في الوصول إلى العملاء وتقديم منتجات تناسب احتياجاتهم، مشيرًا إلى أن التسويق الرقمي سيكون له دور كبير خلال الفترة المقبلة حتى بعد انتهاء أزمة كورونا، وذلك لما له من أثر كبير على المعدلات التي حققتها الشركات. ولفت رئيس مجلس إدارة شركة ماونتن فيو، إلى أن المبيعات التي ستحقق خلال العام الجاري تمثل زيادة بنحو 30% عما حققته الشركة في العام الماضي والذي بلغت المبيعات خلاله 6 مليارات جنيه، موضحًا أن ذلك يأتي في الوقت الذي أدت فيه الإجراءات التي تم اتخاذها لمنع انتشار فيروس كورونا إلى تباطؤ في السوق، إلا أن السياسات التسويقية التي اتبعتها الشركة أدت إلى التغلب على ذلك وتحقيق مبيعات أعلى من المستهدف.

تجهيز البنية التحتية خلال الإنشاءات لاستيعاب جميع الخدمات التكنولوجية

الترجيحية على مواقع التواصل الاجتماعي، ومتوقع استمرار ذلك خلال الشهر الأخير من العام، ما يمكن الشركة من الوصول إلى الرقم الذي حدده في خطة العام الجاري والبالغ 8 مليارات جنيه. وأشار سليمان إلى أن قيمة المبيعات التي تحققت خلال النصف الأول من العام تبلغ نحو 3.9 مليار جنيه، فيما كانت الشركة تستهدف



عمرو سليمان رئيس مجلس إدارة شركة ماونتن فيو العقارية

مشروعات الشركة، وفي مقدمتها مشروع أي سيتي الذي يقام في القاهرة الجديدة، يتم التركيز فيها على إقامة بنية أساسية متطورة تسمح بتشغيل جميع الخدمات التكنولوجية بخلاف خدمات الاتصالات، موضحًا أن كابلات الفايبر وغرف التحكم والإدارة للمشروع ككل يتم تجهيزها، ومن ثم التعاقد مع إحدى الشركات على تشغيلها. ويقام مشروع «أي سيتي» على مساحة 500 فدان بالقاهرة الجديدة، ويمثل الشركة الأولى مع هيئة المجتمعات العمرانية والشريك السعودي سيسبان السعودية، والذي تتوزع نسبة الشركة فيه بواقع 60% لـ «ماونتن فيو - سيسبان» و40% لوزارة الإسكان ممثلة في هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة. وعلى صعيد أعمال التسويق، قال سليمان إن البيع الإلكتروني بات يسيطر على النسبة الأكبر من المبيعات خلال الأشهر الماضية، كما أنه ساهم في تحقيق الشركة معدلات تجاوزت المستهدف، وذلك مع بدء إجراءات التعاقد الاجتماعي، إذ كثفت الشركة من حملاتها

بكر بهجت

قال عمرو سليمان، رئيس مجلس إدارة شركة ماونتن فيو العقارية، إن الشركة تعتمد على إدخال أحدث التقنيات والابتكارات في مشروعاتها، وخاصة التجارية والإدارية، وذلك لإنتاج استراتيجيتها في جذب عملاء من الخارج، مشيرًا إلى أن ذلك يتم من خلال الشراكات التي جرى إبرامها خلال الفترة الأخيرة مع شركات عالمية متخصصة في ذلك. وأضاف أن الشركة تعاقدت مع Delivering Happiness الأمريكية، لتقديم منتج متكامل للشركات في مشروعها الإداري بالتهيزات الخاصة بالبنية التحتية، وتميم تلك التجربة في العديد من المشروعات الأخرى، سواء التابعة لشركة ماونتن فيو، أو لمطورين آخرين، وذلك من خلال الشراكة الموقعة بين ماونتن فيو وDH. وتابع أنه فيما يتعلق بالشق الرقمي، فإن أعمال الإنشاءات التي تجري في مختلف

سامح أبو تار المدير التنفيذي للمشروعات:

سوديك تبدأ محادثات مد خطوط الفايبر وخدمات الاتصالات بعد منتصف 2021

توقيع العقود مع إحدى الشركات قبل بدء التسليم في نوفمبر من العام القادم



المهندس سامح أبو تار المدير التنفيذي لإدارة المشروعات لشركة السادس من أكتوبر للتنمية والاستثمار «سوديك»

مع بدء التسليمات خلال العام المقبل أن توجه الشركة إلى أحد الوسائل التمويلية والمتمثلة في الخصم أو التوريق، في ظل سياستها الرامية إلى توفير احتياجاتها المالية عبر تلك الوسائل، موضحًا أن المركز المالي القوي للشركة يمكنها من توفير السيولة اللازمة عبر أي من الوسائل التمويلية المصرفية وغير المصرفية.

تخطط شركة السادس من أكتوبر للتنمية والاستثمار «سوديك» لبدء محادثات خلال النصف الثاني من العام المقبل بشأن مد خطوط الفايبر وتشغيل البنية التحتية داخل مشروع سوديك إيست الذي تقيمه في منطقة شرق القاهرة، وفق المهندس سامح أبو تار المدير التنفيذي لإدارة المشروعات، مشيرًا إلى أنه سيتم التوقيع مع إحدى الشركات التي ستولى ذلك قبل بدء التسليم في المشروع والمقرر له نوفمبر من العام القادم. وأضاف أبو تار في تصريحات لـ «حابي» أن الشركة تعمل حاليًا على تنفيذ المسارات الخاصة بخطط الفايبر، ومن ثم سيتم عقد اتفاق مع إحدى الشركات الأربع لتتولى التنفيذ والتشغيل، وذلك بعد تلقي عروض منها جيمنا للتفرغ على أفضلها والاختيار منها. لافتًا إلى أنه من المتوقع أن يتم توقيع الاتفاق قبل التسليم للعملاء، ومن ثم سيتم تحديد موعد التشغيل في فترة لاحقة.

وتخطط شركة «سوديك» لتوقيع عقود مقاولات بقيمة مليار جنيه في مشروع «سوديك إيست» خلال العام المقبل، لتزود إجمالي قيمة الإسنادات إلى 2.2 مليار جنيه. وأوضح أبو تار أن عدد شركات المقاولات التي تعمل في المشروع تصل إلى نحو 17 شركة تتولى أعمال البنية الأساسية والحفر والخرسانات، وبدأت أعمال الإنشاءات في المشروع في شهر يونيو من العام الماضي، ومن المقرر أن تبدأ التسليمات في شهر نوفمبر من العام المقبل. وأضاف أبو تار أن الشركة وضعت جدولًا زمنيًا لتسليم الوحدات في سوديك إيست، يتضمن تسليم 1708 وحدات خلال السنوات الخمس المقبلة، ومن المقرر أن تكون أولى التسليمات في شهر نوفمبر من العام المقبل لعدد 378 وحدة، مشيرًا إلى أنه سيتم تسليم 211 وحدة في مارس من العام 2022 و178 وحدة في نوفمبر من نفس العام، وذلك وفق التعاقدات المبرمة مع العملاء، كما أن الشركة تخطط لتسليم 780 وحدة خلال شهر مايو من عام 2023، ومن ثم سيتم تسليم 152 وحدة في سبتمبر من العام 2025. ويضم مشروع سوديك إيست يضم 4988 وحدة «فيلا ووحدة» 241 فدانًا للمرحلة الأولى، و225 فدانًا للمرحلة الثانية، و189 فدانًا للمرحلة الثالثة. ولفت شريف إلى أن المشروع يقام على مساحة 655 فدانًا بالشراكة مع شركة مصر الجديدة للإسكان والتعمير، بنسبة 70% لشركة سوديك و30% لشركة مصر الجديدة، مع الاتفاق على وضع حد أدنى لحصة شركة مصر الجديدة من العوائد لتتوزع بها سوديك، مشيرًا إلى أن المشروع يضم 4988 وحدة «فيلا ووحدة» موزعة على 3 مراحل، بمساحات 241 فدانًا للمرحلة الأولى، و225 فدانًا للمرحلة الثانية، و189 فدانًا للمرحلة الثالثة. وأشار إلى أنه تم خلال فترة العام ونصف العام الأخيرة استكمال أكثر من 84% من الهياكل الخرسانية، وأكثر من 85% من البنية التحتية، وأنه من المقرر أن يتم تسليم 387 وحدة، ضمن المرحلة الأولى التي يجري تنفيذها في نوفمبر من العام المقبل. وفي تصريحات سابقة للعضو المنتدب للشركة ماجد شريف، فإن الاستثمارات الإجمالية للمشروع تصل إلى نحو 17 مليار جنيه بخلاف قيمة الأرض، ومن المستهدف أن تصل مبيعاته الإجمالية إلى نحو 40 مليار جنيه، ومن المقرر

تعاقدت شركة فرست جروب للاستثمار العقاري مع المصرية للاتصالات على تقديم خدمات الاتصالات، في مشروع كنز كومباوند الذي تقيمه الشركة في منطقة غرب القاهرة، وفق المهندس بشير مصطفى رئيس مجلس إدارة الشركة، مشيرًا إلى أن الشركة انتهت من أعمال التجهيزات الخاصة بالبنية التحتية، وستتبع للملاء إمكانية التعاقد مع أي من الشركات الأربع للحصول على خدمات الإنترنت. وأضاف مصطفى في تصريحات لـ «حابي» أن التعاقد مع المصرية للاتصالات يشمل أيضًا تزويد المشروع بالإنترنت، بما يسمح للشركات الأخرى بتقديم خدماتها للعملاء، موضحًا أن المشروع يقام على مساحة 30 فدانًا وتعمل الشركة حاليًا على إجراءات توصيل خدمات التليفونات والغاز للمشروع وتسليمه بالكامل خلال يونيو 2021. وفيما يتعلق بالمشروعات التجارية والإدارية قال مصطفى، إن جميع الأعمال الخاصة بتجهيزها لتقديم خدمات التكنولوجية والرقمية تم تنفيذها، ومن المقرر أن تبدأ الشركة خلال الفترة الحالية في استقبال العروض من الشركات الأربع لتعاقد مع إحداها على تقديم خدمات الاتصالات والإنترنت داخل تلك المشروعات، وخاصة مشروع مول كازان بلازا ومشروع كايا. وأوضح بشير أن الأعمال الإنشائية في المشروعات تسير بصورة جيدة، ومن المقرر أن يبدأ تشغيل مول كازان بلازا مطلع العام المقبل، بعد تجهيزه بالكامل، حيث انتهت الشركة من أعمال التشطيبات النهائية الخاصة بالمول، الذي يقام في التوسعات الشمالية بمدينة 6 أكتوبر وتحديداً أمام مول العرب والانتهاء من

بشير مصطفى رئيس مجلس إدارة الشركة:

فرست جروب تتعاقد مع المصرية للاتصالات لتقديم الخدمات بمشروع كنز كومباوند

الشركة تبدأ تلقي العروض الخاصة بالاتصالات والإنترنت في الأنشطة التجارية والإدارية



المهندس بشير مصطفى رئيس مجلس إدارة شركة فرست جروب للاستثمار العقاري

الخاصة بمشروع مول «كيا بلازا» والذي يعتبر أول مشروع تجاري إداري طلي على طريق القاهرة - الفيوم مباشرة، والذي يقع على واجهة مشروع كنز بمسطح 12 ألف متر وسيتم الانتهاء منه خلال عام من الآن.

أعمال الشركة، وفي مقدمتها مشروع أي سيتي الذي يقام في القاهرة الجديدة، يتم التركيز فيها على إقامة بنية أساسية متطورة تسمح بتشغيل جميع الخدمات التكنولوجية بخلاف خدمات الاتصالات، موضحًا أن كابلات الفايبر وغرف التحكم والإدارة للمشروع ككل يتم تجهيزها، ومن ثم التعاقد مع إحدى الشركات على تشغيلها. ويقام مشروع «أي سيتي» على مساحة 500 فدان بالقاهرة الجديدة، ويمثل الشركة الأولى مع هيئة المجتمعات العمرانية والشريك السعودي سيسبان السعودية، والذي تتوزع نسبة الشركة فيه بواقع 60% لـ «ماونتن فيو - سيسبان» و40% لوزارة الإسكان ممثلة في هيئة المجتمعات العمرانية الجديدة. وعلى صعيد أعمال التسويق، قال سليمان إن البيع الإلكتروني بات يسيطر على النسبة الأكبر من المبيعات خلال الأشهر الماضية، كما أنه ساهم في تحقيق الشركة معدلات تجاوزت المستهدف، وذلك مع بدء إجراءات التعاقد الاجتماعي، إذ كثفت الشركة من حملاتها

العمل على توصيل خدمات التليفونات والغاز للمشروع وتسليمه بالكامل يونيو 2021

الإجراءات التشغيلية كافة. وأشار إلى أن الشركة انتهت من بيع الشقق الإدارية والطبي بالكامل في مول كازان بلازا، وذلك في ظل الإجراءات الاحترازية التي تم اتخاذها، حيث ركزت الشركة على التسويق الإلكتروني، والذي كان له دور كبير في استمرار النشاط داخل السوق العقاري. وأعلنت الشركة مؤخرًا أنها انتهت من بيع 85% من مشروع كنز كومباوند بالعاصمة السياحية الجديدة للبحر الأحمر، والانتهاء بالكامل من الإنشاءات بالمرحلة الرابعة والأخيرة، مشيرة إلى أنها بدأت في أعمال اللاند سكيب واستكمال الخدمات الترفيهية للمشروع، والتي سيتم الانتهاء منها خلال منتصف العام المقبل. وأوضحت الشركة أنها انتهت أيضًا من إنشاءات النادي الرياضي الخاص بالمشروع وتشغيله، كما تم الانتهاء من 40% من أعمال المقاولات والإنشاءات

MOVING COMMUNITIES FORWARD»»

Orascom Construction PLC is a leading global engineering and construction contractor primarily focused on infrastructure, industrial and high-end commercial projects in the Middle East, Africa, the United States, and the Pacific Rim. The Group has consistently ranked among the world's top contractors and is ranked number 38 on ENR's 2020 Top 250 International Contractors list. Orascom Construction PLC also develops and invests in infrastructure opportunities, owns 50% of BESIX Group, and holds a construction materials and facilities management portfolio.

Visit us at TransMEA 2020 to learn more about the tremendous impact Orascom Construction has had, and continues to have, in the transportation sector in Egypt and beyond.



Discover our projects
 Follow us on [f](#) [in](#) [ig](#)
www.orascom.com

إيهاب السويكري الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب:

أبو ظبي التجاري يطمح لاستخدام 30% من عملائه الخدمات الرقمية بنهاية 2021

زيادة ملموسة في أعداد مستخدمي الإنترنت والموبايل البنكي منذ تغيير العلامة التجارية

أمنية إبراهيم

تدعيم البنية التكنولوجية بالتعاون مع شركات عالمية متخصصة

إتاحة خدمات جديدة للشركات عبر الإنترنت البنكي وطرح المحفظة الإلكترونية العام المقبل



إيهاب السويكري الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لبنك أبو ظبي التجاري مصر،

قال إيهاب السويكري، الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لبنك أبو ظبي التجاري مصر، إن تطوير وتوسيع نطاق الخدمات والمنتجات المصرفية الرقمية محور أساسي في استراتيجية البنك للسنوات المقبلة، لتحقيق النمو والانتشار المرجو، بعد تغيير الهوية والعلامة التجارية للبنك.

وأشار السويكري، في تصريحات خاصة لجريدة "حابي" إلى أن خطة البنك تستهدف طرح منتجات وخدمات رقمية تعتمد على القنوات التكنولوجية، لتواكب التطور الحاصل في احتياجات العملاء بالسوق المصرفية المصرية.

ويسأله عن النسبة المستهدفة الوصول إليها في استخدام القنوات الإلكترونية، قال السويكري: "تأمل أن تصل نسبة مستخدمي الخدمات والقنوات الرقمية إلى 30% من قاعدة عملاء البنك خلال العام المقبل".

وأوضح أن البنك يعكف حالياً، على تحديث خدمات الإنترنت البنكي للشركات تمهيداً لإطلاق المرحلة الثانية منه، والتي تقدم باقة واسعة من الخدمات المصرفية المتميزة التي تساهم بشكل رئيسي في تسيط دورة إتمام المعاملات، مشيراً إلى أنه من المستهدف إطلاق الخدمات الجديدة لإنترنت الشركات خلال عام 2021.

وأضاف أن الخدمات الجديدة المزمع إتاحتها للشركات عبر الإنترنت البنكي تتضمن إمكانية فتح الاعتمادات المستندية أو تقديم طلبات التحويل لخارج البنك، إلى جانب عدد من الخدمات الأخرى، دون الحاجة إلى الذهاب لصالات الفروع.

ويسأله عن خطة البنك تجاه افتتاح الفروع الإلكترونية، أكد السويكري أن إدخال نموذج الفروع الرقمية التي تعمل إلكترونياً بشكل كامل بالفعل

مدرج على استراتيجية البنك، وعلى الأرجح سيتم البدء في التنفيذ العام بعد المقبل 2022.

وتابع: لدينا هدف رئيسي خلال عام 2021 وهو توسيع انتشار ماكينات الصراف الآلي التابعة للبنك ومضاعفها، لزيادة التغطية الجغرافية عبر تسيير إجراء المعاملات المالية عبر الوسائل التكنولوجية.

وأكد الرئيس التنفيذي والعضو المنتدب لبنك أبو ظبي التجاري مصر، أن خطة عمل البنك تضع راحة العميل على قمة الأولويات، وهو الأساس الذي تتحور عليه خطط وتصورات المنتجات والخدمات الجديدة التي يمكن تقديمها وتنفيذها بما يتناسب مع احتياجاته.

واستند السويكري: الشريحة الأكبر من المجتمع الآن تعتمد على الهواتف الذكية بشكل أساسي في متطلباتهم الحياتية اليومية، وهناك رغبة شديدة لدى فئة كبيرة من

خطة لإضافة 100 ماكينة صراف آلي جديدة

البنك يشارك بمعرض كايرو أي سي تي لأول مرة لاستعراض باقة الخدمات الجديدة

البنك بالسوق على صعيد الودائع والقروض، وتحقيق الاستدامة في النمو، لافتاً إلى أن مصرفه يتبنى خطة توسعية طموحاً في تمويل المشروعات القومية ومشروعات التنمية المستدامة التي تتبناها الحكومة.

ولفت إلى أن البنك يعزز التوسع في المشاركة بالقروض المشتركة التي يتم ترتيبها بالسوق، في إطار السعي لزيادة حجم محفظة القروض والتعاون مع البنوك الأخرى.

ووافق البنك المركزي المصري في أغسطس الماضي، على تغيير الاسم والعلامة التجارية لبنك الاتحاد الوطني مصر إلى أبو ظبي التجاري مصر ADCB، بعد إتمام عملية اندماج مجموعة الاتحاد الوطني مع الأخير.

وفي سبتمبر 2020، بدأ البنك في الإجراءات التنفيذية لتغيير الهوية والعلامة التجارية على شبكة الفروع، وتأسس بنك الاتحاد الوطني - مصر كشركة مساهمة مصرية عام 2006، بعد استحواذ بنك الاتحاد الوطني الإماراتي على نسبة 94.6 في المئة من أسهم بنك الإسكندرية التجاري والبحري.

وانتهج البنك خطة توسعية تضمنت زيادة الفروع من 9 فقط عند الاستحواذ، لتصل إلى 48 فرعاً حتى الآن، كما زاد عدد العاملين في البنك من 300 موظف في نهاية 2007، إلى أكثر من 1000 موظف حالياً، بحسب البيانات المذكورة على الموقع الإلكتروني للبنك.

يذكر أن مجموعة بنك أبو ظبي التجاري الإماراتية، أعلنت في منتصف شهر أبريل الماضي، عن إتمام نواحي عملية الاندماج والتكامل كافة مع بنك الاتحاد الوطني ومصرف الهلال قبل موعدها المحدد، لتنتهي بذلك عملية الاندماج بين البنوك الثلاثة، والتي نشأت عنها مجموعة مصرفية أكثر قوة ومرونة، وبدأت عملية الاندماج والتكامل فور إتمام عملية الاندماج القانوني في شهر مايو 2019، واستمرت لنحو 11 شهراً فقط.

العملاء لتأدية أكبر قدر ممكن من تعاملاتهم عبر الموبايل، وهذا هو الدافع نحو الإسراع بتطوير وتحديث الخدمات المصرفية التي يمكن تقديمها عبر الموبايل البنكي أو الإنترنت لمنح مزيد من السهولة للعملاء في أداء المعاملات المالية وتلبية احتياجاتهم.

وحول حجم الإنفاق الاستثماري على تدعيم البنية التكنولوجية بالبنك، أكد السويكري أن مصرفه رصد ميزانية ضخمة لتدعيم وتطوير البنية الرقمية والتكنولوجية بالبنك، بالتعاون مع عدد من المؤسسات العالمية المتخصصة في هذا الشأن عبر مكاتبها الموجودة في مصر، إلا أنه فضل عدم الكشف عن حجم الإنفاق الاستثماري.

وأشار السويكري، إلى أن استراتيجية بنك أبو ظبي التجاري مصر تهدف بشكل أساسي إلى نمو حجم أعمال

عمرو نصير رئيس مجموعة التجزئة وقنوات التوزيع والاتصال المؤسسي:

استراتيجية saib تركز على تعزيز الخدمات الرقمية

40% نموًا مستهدفًا بمحفظة التجزئة المصرفية خلال 2021.. وتركيز أكبر على التوسع في التمويل العقاري

فهد حسين

إتاحة التحولات الخارجية عبر الإنترنت البنكي للأفراد



عمرو نصير رئيس مجموعة التجزئة المصرفية وقنوات التوزيع والاتصال المؤسسي في بنك saib

أكد عمرو نصير، رئيس مجموعة التجزئة المصرفية وقنوات التوزيع والاتصال المؤسسي في بنك saib، أن استراتيجية البنك تركز على تعزيز الخدمات المصرفية الرقمية، التي تشهد تطوراً ملموساً في السوق المصرفية المصرية.

ولفت نصير، إلى أن جائحة فيروس كورونا المستجد ساهمت في زيادة حجم ونمو التعاملات البنكية الرقمية لتصل إلى 7 مليارات جنيه بنهاية أغسطس الماضي، لصالح 1870 شركة، و6600 فرد من عملاء البنك.

وأوضح رئيس مجموعة التجزئة المصرفية وقنوات التوزيع والاتصال المؤسسي في بنك saib، أن البنك وضع خطة طموحاً لزيادة وتطوير الخدمات الرقمية، أحد محاورها مضاعفة عدد ماكينات الصراف الآلي لتعزيز القنوات الإلكترونية لتصل إلى 100 ماكينة خلال الأشهر المقبلة مقابل 50 ماكينة حالياً.

وقال نصير، إن البنك بصدد طرح المرحلة الثانية من الإنترنت والموبايل البنكيين للأفراد خلال الأيام المقبلة، بالتعاون مع إحدى الشركات العالمية المتخصصة.

وأكد أن الهدف من إطلاق المرحلة الجديدة من خدمات الإنترنت والموبايل البنكي، هو مواكبة احتياجات السوق وتسهيل المعاملات اليومية للعملاء، حيث سيتيح عددًا من الخدمات، من بينها التحولات بين الحسابات البنكية والتحويلات للخارج وسداد بطاقات الائتمان وربط شهادات الاستثمار أو الودائع.

وقال نصير، إن بنك saib أجرى

7 مليارات جنيه حجم المعاملات الإلكترونية.. و63% نموًا في اشتراكات المحفظة الذكية

المصرفية لدى البنك زادت بنحو 40% خلال أول 9 أشهر من العام الجاري، مضيئاً أن محفظة قروض الأفراد سجلت 3.9 مليار جنيه بنهاية سبتمبر الماضي مرتفعة بأكثر من مليار جنيه مقارنة بنحو 2.8 مليار في نهاية عام 2019.

ونوه نصير، بأن SAIB يستهدف الحفاظ على نفس نسبة النمو المحققة بمحفظة التجزئة المصرفية خلال العام المقبل عند 40%.

وذكر رئيس مجموعة التجزئة المصرفية لدى بنك الشركة المصرفية العربية الدولية، أن التمويل العقاري لمحدودي الدخل استحوذ على 461 مليون جنيه بنهاية أغسطس الماضي من إجمالي محفظة التجزئة لدى البنك.

وكشف نصير، عن اتفاق بنك SAIB مع صندوق الإسكان الاجتماعي ودعم التمويل العقاري لتمويل الوحدات السكنية للفئات متوسطة الدخل.

وأضاف نصير، أن تمويل الفئات متوسطة الدخل بجانب التوسع في تمويل محدودي الدخل للحصول على الوحدات السكنية سيكمن البنك من زيادة محفظة التمويل العقاري خلال العام المقبل مقارنة بنسبته الحالية إلى إجمالي محفظة التجزئة.

وأفاد نصير، بأن خفض أسعار الفائدة مؤخرًا أسهم في زيادة معدلات الإقراض لا سيما تلك المقدمة للشركات، الأمر الذي سيكسر إيجاباً على الاقتصاد خلال الفترة المقبلة.

ونوه إلى أن مواصلة البنك المركزي المصري خفض أسعار الفائدة، فضلاً عن مبادرات التمويل لقطاعات السياحة والصناعة والزراعة والإسكان، ستسرع من وتيرة تعافي وانتعاش ونمو القطاعات الاقتصادية، لا سيما تلك التي تضربت من تداعيات جائحة فيروس كورونا المستجد.

المباشر "SAIB Pay Band" بالتعاون مع شركة ماستركارد العالمية، بهدف تسهيل المعاملات البسيطة للعملاء حيث يتيح لحاملي بطاقات "saib" سداد قيمة مشترياتهم من خلال نقاط البيع الإلكترونية بمجرد قراءة بيانات الأسورة عن بعد.

وتطرق نصير إلى جهود بنك الشركة المصرفية العربية الدولية saib، في إطلاق 3 فروع للتقريب المالي تحت اسم saib كيبوز مزودة بأحدث الأجهزة الـديجتال.

وقال نصير، إن محفظة التجزئة

على العملاء.

وأضاف رئيس مجموعة التجزئة المصرفية وقنوات التوزيع والاتصال المؤسسي في بنك saib، أنه فيما يخص تأمين عمليات الدفع البنكية الائتمانية والخصم المباشر ومسقة الدفع تم طرح خاصية "3D secure Code" وهو نظام لتأمين تعاملات العملاء خلال التسوق عبر الإنترنت.

وذكر نصير، أن مصرفه طرح قبل أسابيع قليلة أول أسورة دفع ذكية للبطاقات الائتمانية وبطاقات الخصم

تشونكي كوان رئيس مجلس الإدارة:

سامسونج مصر تخطط لزيادة صادراتها من الأجهزة الإلكترونية محلية الصنع

الشركة تستهدف إضافة خطوط إنتاج جديدة بإمكانات تكنولوجية متقدمة

الأوسط و36 دولة إفريقية، وتصل الطاقة الإنتاجية للمصنع إلى ستة ملايين جهاز سنويًا، ويتواجد المصنع في محافظة بني سويف ويتيح العديد من فرص العمل المشرفة، حيث يعمل في المصنع نحو 2000 عامل معظمهم من سكان صعيد مصر، كما تلقى أكثر من 180 موظفًا تدريبات متخصصة في مصانع سامسونج المختلفة حول العالم في كوريا الجنوبية وروسيا والمجر وماليزيا.

ويحتضن سامسونج مع الهيئة العامة للاستثمار في مايو الماضي، استثمار 23 مليون دولار في السوق المصرية خلال العام الجاري، وذلك خلال افتتاح خط إنتاج جديد للشركة لتصنيع شاشات الحاسب الآلي، وكذلك خطة الشركة لضخ استثمارات جديدة على مدار السنوات الخمس القادمة بقيمة 84 مليون دولار.

وناقش المستشار محمد عبد الوهاب، رئيس الهيئة، مع تشونكي كوان، تنفيذ خطة مشتركة بين الهيئة وسامسونج، لجذب استثمارات ضخمة في الصناعات الغذائية لنشاط سامسونج في مصر، لتعميق الصناعة المحلية وتوفير المكونات الداخلة في هذه الصناعة الضخمة والمتطورة، وأكد عبد الوهاب على تقديم جميع التسهيلات والحوافز للصناعات الغذائية للشركة، خاصة أن خطتها للتوسع في السوق المحلية تأتي متسقة مع الشهادات المؤسسية الاقتصادية الدولية وعلى مواجهة التداعيات السلبية لأزمة انتشار فيروس كورونا.



أكد تشونكي كوان، رئيس مجلس إدارة شركة سامسونج مصر، سعي شركته نحو زيادة صادراتها من الأجهزة الإلكترونية، وتعتمد في ذلك على إضافة خطوط إنتاج جديدة بإمكانات تكنولوجية متقدمة ومتطورة من خلال مصنع بني سويف.

أضاف، إن أحد أهداف الشركة هو جعل مصر مركزًا إقليميًا لتصنيع وتصدير أحدث منتجات سامسونج للمنطقة، والتي بدورها ستساهم بشكل كبير في تعزيز الاقتصاد المصري، وإمداد منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا وجنوب أوروبا بالأجهزة محلية الصنع. وتابع، إن تواجد سامسونج ضمن قائمة أوائل الشركات المصدرة لفئة الأجهزة الإلكترونية الاستهلاكية، هو نجاح جديد يضاف لها، ومن ثم فهي حريصة على المشاركة بفاعلية في السوق المصرية، وتعزيز قدرة المنتج المحلي التنافسية، ليس فقط لتغذية السوق المحلية ولكن كذلك للتصدير في مختلف أسواق العالم.

حريصون على المشاركة بفاعلية في السوق المصرية ونعزز من القدرة التنافسية للمنتج المحلي

الأوسط وإفريقيا. ويبلغ إجمالي استثمارات مصنع سامسونج 270 مليون دولار، ويصدر نحو 85% من إنتاجه إلى منطقة الشرق

باهر عصمت نائب الرئيس لمنطقة الشرق الأوسط:

أيكاب تسعى لإنجاز مشروع القبول العالمي لأسماء النطاقات والمنصات السحابية

تدوين أسماء المواقع وعناوين البريد الإلكتروني بلغات المستخدمين

الإنترنت، ومدى أثرها في تسهيل حياتهم وتلبية احتياجاتهم بأسهل الطرق. وكشف تقرير صادر من شركة الاستشارات والبحوث التقنية - Analy- sys Mason كلفتها بإصداره المجموعة التوجيهية للقبول العالمي (UASG) المدعومة إداريًا وماليًا من منظمة أيكاب، عن وجود فرصة نمو محتملة تبلغ 9.8 مليار دولار أمريكي في الإيرادات عبر الإنترنت من خلال تحديث مشروع القبول العالمي، بما في ذلك تلك التي للمتحدثين بلغات لا تستخدم النص باللغة الإنجليزية. واستند التقرير إلى فحص خمس لغات رئيسية ومجموعات لغوية فقط تستفيد من أسماء النطاقات المدولة IDs لأنها تستخدم نصوصًا غير لاتينية (مجموعات اللغات الروسية والصينية والعربية والفيثامية والهندية) ونسبة المستخدمين غير المتصلين بالإنترنت الذين يشكل نقص الخدمات اللغوية المحلية لديهم عائقًا أمامهم. ويوضح البحث أن الإنفاق عبر الإنترنت من هؤلاء المستخدمين الجدد لأسماء النطاقات المدولة قد يبدأ بما يبلغ 6.2 مليار دولار أمريكي سنويًا.

وأشار التقرير إلى زيادة الإيرادات المحتملة من مستخدمي نطاقات المستوى الأعلى العام gTLD الحاليين، وقال إن هناك 13% من مواقع الويب ترفض أسماء نطاقات جديدة وأكثر من ثلاثة أحرف - عندما يمكن أن يؤدي تحديث بسيط لهذه المواقع (وهو "إصلاح أخطاء") إلى زيادة الإيرادات عبر الإنترنت بمقدار 3.6 مليار دولار أمريكي سنويًا نتيجة القبول العالمي. تأسست منظمة الأيكاب (ICANN) في عام 1998، وهي مؤسسة غير ربحية، وتختص منظومة عملها بثلاثة محاور أساسية هي أسماء النطاقات، وأرقام عناوين الإنترنت، ومعرفات الإنترنت.



المهندس باهر عصمت نائب رئيس منظمة أيكاب لمنطقة الشرق الأوسط

المشروع يساهم في تعزيز صناعة الإنترنت وتحقيق اقتصاد رقمي كبير

التحتية للتكنولوجيا، وزيادة الإقبال على استخدام الإنترنت ومواقع التواصل الاجتماعي خلال فترة تداعيات كورونا، إلا أن هناك نسبة كبيرة من هؤلاء المستخدمين لا يعرفون محتوى صناعة

فاروق يوسف

تسعى منظمة أيكاب لمنطقة الشرق الأوسط، إلى قبول تسجيل أسماء النطاقات وعناوين البريد الإلكتروني بلغات مختلفة، منها اللغة العربية، وهو ما يعرف باسم مشروع "القبول العالمي لأسماء النطاقات".

وقال المهندس باهر عصمت، نائب رئيس منظمة أيكاب لمنطقة الشرق الأوسط، إن الهدف من هذا المشروع هو صناعة إنترنت متعدد اللغات، يمكن جميع المستخدمين من التصفح واستخدام التطبيقات وتسجيل عمليات البريد الإلكتروني بلغاتهم المحلية.

أضاف أن القبول العالمي سيساهم في تحقيق اقتصاد رقمي ناتج عن زيادة إقبال الشركات الناشئة على تدوين أسماء النطاقات وتشغيلها وعرضها، بلغات مختلفة تسهل على المستخدمين الوصول إليها والتعامل معها، وهو ما يشكل لها فرصة نمو كبيرة.

وأشار إلى أن أيكاب نفذت عددًا من المشروعات وحذت أنظمتها، لإنجاز القبول الشامل لأسماء النطاقات، وذلك بالتعاون مع العديد من الشركات العالمية، ومنها مايكروسوفت وجوجل.

ويشمل المشروع ثلاث مراحل، الأولى هي تأسيس دعم لنطاقات TLID الجديدة الطويلة والقصيرة والقائمة على نظام الترميز المعياري لتبادل المعلومات ASCII. والمرحلة الثانية هي تأسيس دعم لنطاقات المستوى الأعلى العامة TLID لاسم النطاق المدول (IDN) في اليونيكود أو اليونيكود، أما الأخيرة، فهي تأسيس دعم لتدوين عناوين البريد الإلكتروني (EAI).

وقال عصمت، إنه على الرغم من الجهود الكبيرة المبذولة في البنية

مع قرض الشركات الصغيرة والمتوسطة من CIB هنساعدك في تنمية حجم استثمارتك.

CIB يقدم لك إجراءات سريعة للموافقة على قروض الشركات الصغيرة والمتوسطة. للتقديم، أرسل «شركة» على ٤٤٣٥.

تطبق الشروط والأحكام

IB BUSINESS BANKING

بنك تقي فيه

www.CIBEG.COM

وثيقة تأمين السفر

وثيقة تأمين المسؤولية للأطباء

حمل تطبيق MISR INSURANCE وتمتع بالحماية التأمينية

Call Center 19114

GET IT ON Google Play

Download on the App Store

MISR INSURANCE

شركة تابعة لمساهمة مصرية خاصة لأحكام القانون رقم ١٠ لسنة ١٩٨١ وتعديلاته وحاصلة على ترخيص رقم ١ من الهيئة العامة للرقابة المالية

إعلان حاصل على موافقة الهيئة العامة للرقابة المالية بتاريخ ٢٠١٩/٤/٨

أحمد رفقي العضو المنتدب للشركة:

رؤية لخدمات الاتصالات تعتمد على خطة توسعات أفقية محلياً وخارجياً

انطلاق أولى خطوات الامتداد خليجياً عبر الاستحواذ على إحدى الشركات

فاروق يوسف

احتياجات العملاء بكفاءة ودون أي خلل، بالإضافة إلى الحفاظ على البيئة الداخلية لمنظومة العمل والتي تشمل تأمين سلامة وحماية صحة الموظفين. وقال إن النصف الثاني من العام الجاري، شهد زيادة معدلات الإقبال على الخدمات، وهو ما ظهر في ارتفاع عدد العملاء والمستخدمين أكثر من أي وقت مضى، مشيراً إلى أن التحول السريع للتقنيات ونماذج العمل والنمو الكبير في التجارة الإلكترونية سيجعل تقديم الخدمة أكثر تعقيداً بغض النظر عن الموقع أو الصناعة؛ حيث تحتاج الشركات في الأسواق الخارجية إلى ميزة تنافسية لمساعدتها على تخطي هذا التحدي بسرعة في ظل هذا التوقيت الحرج.

نستهدف الاعتماد بشكل أكبر على الخدمات الرقمية في عمليات التعهيد

خدمات صوتية، و10% تقنية في العام الماضي، كما أنها تسعى لتقديم محفظة خدمات كاملة بين خدمات صوتية وغير صوتية إلى جانب خدمات مواقع التواصل الاجتماعي «السوشيال ميديا». وقال، إن خطط التوسع تشمل أيضاً الاستحواذات والتوسع في الخدمات، حيث تمتلك الشركة بالفعل 8 فروع في مصر، وفرعاً بدبي، وفرعاً أخيراً في بولندا، إلى جانب نطاق تقديم الخدمات من المنزل. ولفت إلى أن الشركة بدأت بالفعل أولى خطواتها بالتوسع في السوق الخليجية من خلال الاستحواذ على إحدى الشركات التي لديها فرصة كبيرة للنمو في سوق خدمات التعهيد، وتخدم دولاً خليجية مهمة كالسعودية والإمارات والكويت. وأشار إلى أن الشركة استطاعت أن تكيف بمرور مع المتغيرات التي فرضتها أزمة كورونا، وتمكنت من تلبية

أحمد رفقي العضو المنتدب لشركة راية لخدمات الاتصالات



أحمد رفقي العضو المنتدب لشركة راية لخدمات الاتصالات

الشركة خبرة واسعة في إدارتها. ووفق رفقي، فإن الشركة تعمل أيضاً على تطوير البنية التحتية الرقمية، وقامت بتقديم العديد من الخدمات التقنية والصوتية، ساهمت في إحداث

3 محاور لتنفيذ استراتيجية إعادة الهيكلة منها اعزازم تقديم محفظة خدمات متكاملة

المختص والشامل من أجل تنمية الشباب العامل والنهوض بالكوادر المتخصصة، والمسار الثاني هو الاستثمار في منشآت الحالية بهدف تطويرها من جميع الزوايا والوصول أيضاً إلى أعلى مستوى من حيث جودة الخدمة والأداء. وأكمل، إن من ضمن المحاور التي تعمل عليها الشركة في الوقت الراهن هي تنفيذ خطة إعادة الهيكلة على المستويين المالي والتشغيلي، وبالفعل بدأت في تطبيقها منذ بداية العام الجاري؛ وتهدف إلى الوصول لتحقيق نتائج مالية جيدة. وقال إن خطة إعادة الهيكلة تشمل العديد من البنود المهمة، أبرزها التركيز على محفظة العملاء الحالية بالعمل على تحسين الأداء ورفع مستوى رضا العملاء الحاليين، موضحاً أن الشركة بدأت في استراتيجية فريق المبيعات عبر البحث عن التعاقدات الجديدة؛ والتركيز على القطاعات التي تمتلك

أكد أحمد رفقي، العضو المنتدب لشركة راية لخدمات الاتصالات، أن الشركة تعتمد على خطة توسعات أفقية في الأسواق محلياً وخارجياً، من خلال استثمارات ذات ميزانية تسويقية ضخمة سيتم إنفاقها في أسواق مختارة لتحقيق عدد من الأهداف. وأضاف رفقي في تصريحات لحابي، أن الأهداف ممثلة في انتشار العلامة التجارية لشركة راية في الأسواق الخارجية، والاستثمارات في شركات قائمة بالفعل في هذه الأسواق، عن طريق الاستحواذ من أجل توسيع البصمة الجغرافية للشركة بما يضمن تحقيق نموها المستقبلي. وأوضح أن رؤية واستراتيجية شركة راية لخدمات مراكز الاتصالات تركز على تعزيز التواجد في السوق المحلية عن طريق الاستفادة من الموارد المختلفة التي تقدمها السوق المصرية، لا سيما أنها تتمتع بمقومات استثنائية تجعلها تتفوق على بلدان أخرى في خدمة الأسواق والقطاعات المختلفة خاصة في خدمات التعهيد، وزيادة كفاءة البنية التحتية والتكنولوجية المرنة التي باتت ملحوظة مؤخراً، وهي إحدى المميزات في البيئة المصرية، الأمر الذي جعل بعض الشركات الخارجية تقوم بنقل خدمات التعهيد من الفلبين والهند إلى مصر. وتابع أن الشركة تخطط لمواصلة الاستثمار في السوق المحلية من خلال مسارين أساسيين، وهما: الاستثمار في قوتها العاملة من خلال التدريب

مؤتمر مؤسسة عالم المال

الدورة الثالثة 2020

تحت عنوان

قطاع الأعمال العام .. خطوات جريئة و رؤية واضحة

تحت رعاية السيد الاستاذ هتمام توفيق وزير قطاع الأعمال العام

Official sponsors

Diamond sponsors

Golden sponsors

برعاية

Organizers

Media sponsors

Silver sponsors

وزارة قطاع الأعمال العام

الساعة 8 صباحاً

24 نوفمبر 2020

ماريون الزمالك - قاعة عايدة

الاستثمار العالمي في التكنولوجيا المالية لم يتأثر بـ «كوفيد 19»

تقدم خدمات أفضل وأقل تكلفة

1221 صفقة جديدة بقيمة 25.6 مليار دولار أول 6 أشهر من 2020



8- Revolut مدفوعات وتحويلات مالية بريطانيا 500 مليون دولار
9- Robinhood لإدارة الاستثمار والشروعات الولايات المتحدة 430 مليون دولار
10- Nav Technologies للمدفوعات والتحويلات المالية الهند 397 مليون دولار
ورجعت الدراسة أن تشهد عمليات الاندماج والاستحواذ ارتفاعاً في النصف الثاني من عام 2020، لا سيما أن فيروس COVID-19 يتسبب في خسائر كبيرة للأنشطة ما يدفعها إلى الاندماج والاستحواذ، حيث يبحث المستثمرون أو الشركات التي جمعت احتياطيها التقديري عن صفقات.
وقالت KBMG، إنه من الممكن أن يتسبب التأثير الممتد المرتبط بالوباء رأس المال الأفضل، مع إمكانية إجراء المزيد من عمليات الدمج العملاقة حيث تتطلع الشركات الكبيرة إلى بناء قدراتها، وتوسيع نطاق أعمالها لتصبح أكثر تنافسية في الأسواق.

أيضاً على اتجاهات التكنولوجيا المالية التي لم تتأثر بالوباء، إلا أن الاستثمار العالمي لرأس المال الاستثماري في التكنولوجيا المالية ظل قوياً، حيث بلغ 20 مليار دولار أمريكي على مستوى العالم.

مع منتصف العام الجاري بلغ الاستثمار العالمي في التكنولوجيا المالية عبر عمليات الدمج والاستحواذ والأسهم الخاصة ورأس المال الاستثماري نحو 25.6 مليار دولار أمريكي على مستوى العالم.
واقترحت أول 6 أشهر من 2020 إلى صفقات الاندماج والاستحواذ الضخمة، حيث مثل استحواد FIS لعام 2019 على WorldPay مقابل 42.5 مليار دولار أمريكي، المحرك الرئيسي لهذا التراجع المسجل خلال النصف الأول من العام الجاري.
وأوضحت "KBMG" العالمية في دراسة حديثة لها، أنه من غير الممكن إنكار أن COVID-19 كان له تأثير على نشاطات fintech في النصف الأول من عام 2020، لا سيما مع توقف نشاط الصفقات الجديدة تقريباً، حيث يعكس العديد من الصفقات المكتملة في النصف الأول من العام فترات زمنية طويلة وترحيل صفقات من عام 2019.
وأوضحت الدراسة أن العديد من الصفقات الاستراتيجية المكتملة خلال النصف الأول من 2020 تسلط الضوء

البنوك الرقمية تضم 20% من سكان أوروبا بحلول 2023.. والمشروعات الناشئة أكبر العملاء

الإمارات ترصد 544 مليون دولار كأول استثمار حكومي في بنك رقمي

لا تزال البنوك التقليدية تفرس سلطتها على منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، إلا أن فيروس كورونا جاء ليغيرها على طريق المنافسة في الخدمات الإلكترونية لحفظ حصتها من السوق.
ومن المتوقع أن تصل قيمة سوق الصيرفة الرقمية عالمياً بنهاية العام الجاري إلى 35.5 مليار دولار، ليسبق نمو الصيرفة التقليدية، وفقاً لصحيفة "بيزنس إنسايدر".
أما في أوروبا فيعد أن ضمت البنوك الرقمية أكثر من 15 مليون عميل خلال الفترة من 2011 إلى 2019، من المتوقع أن يصل إجمالي عدد عملاء المصارف الرقمية إلى 85 مليون عميل بحلول عام 2023 جميعهم فوق سن الـ 14 عاماً، وهو ما يعادل 20% من تعداد سكان القارة العجوز، بحسب تقرير لشركة "إيه تي كيرني" الاستشارية.
وفي بريطانيا يضم مصرف (Revo- lut) 10 ملايين عميل بإجمالي تمويلات وصلت إلى 917 مليون دولار أمريكي نوفمبر 2020، تُقدر قيمة البنك حالياً بنحو 5.5 مليار دولار.
وكرر فعل على ارتفاع معدل الاتصال بالإنترنت واستخدام الهواتف الذكية في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، عكفت البنوك التقليدية على إنشاء بنى تحتية رقمية وتقديم بعض الخدمات افتراضياً، بداية من المواقع الإلكترونية وصولاً إلى التطبيقات والمحافظة الذكية.
ومع النجاح المحقق من قبل البنوك الرقمية ظهرت في المنطقة بعض المشروعات الناشئة في مجال التكنولوجيا المالية التي مهّدت خُفتها وابتكارها التكنولوجي الطريق لخدمات جديدة تمكنت من تعديل تفضيلات

العملاء لإتاحة خدمات مصرفية أسرع وأسهل استخداماً.
إلا أن هناك بعض المعوقات التي تصعب عملية دخول المصارف الرقمية إلى المنطقة، فضلاً عن أن حجم المصارف التقليدية يجعل من الصعب أن ترى مصرفاً رقمياً يبدأ من الصفر.
وطالما كان القطاع المالي في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا "محافظة"، وظلت أغلب البنوك مترددة في الإقبال على التغيير، لتخطو إمارة أبو ظبي أول الخطوات العربية نحو إنشاء بنك رقمي يعتمد بشكل كامل على الخدمات الحكومية في أبو ظبي- شركة الاستثمار (القابضة) - 544 مليون دولار أمريكي كراسمال مبدئي، عقب حصولها على رخصة التشغيل من بنك أبو ظبي الأول.
واستتدت شركة الاستثمار القابضة في أبو ظبي إلى حزمة شركات كبرى مع المشروعات الناشئة في مجال التكنولوجيا المالية عالمياً، بينها مصرف (Nubank) البرازيلي، الذي يضم 36 مليون مستخدم بتقويم مقداره 1.4 مليار دولار أمريكي، وتصل قيمته الحالية إلى 10 مليارات دولار أمريكي.
ومع إشارة البنك الدولي إلى أن نحو 168 مليون مواطن في المنطقة لا يملكون حق الوصول إلى مصرف أساسي، ومع كون 300 مليون مواطن فيما دون الـ 24 عاماً، توجت فرصة كبيرة لتصبح المنطقة سوقاً للصرافة والمدفوعات الرقمية والتكنولوجيا المالية.
ويرى أمير فارزاسيمي، المدير التنفيذي لـ"جنجل باي"، أحد المصارف الرقمية في الإمارات العربية المتحدة، أن "البنوك التقليدية تارنا مصدر تهديد لها، وذلك لأن المصارف والهياكل المالية

4 نماذج للشراكة بين البنوك والتكنولوجيا المالية



وعلى أساس قواعد تحقيق الدخل المتوقع عليها، مستنداً إلى اختلافه عن النظم التقليدية بزيادة القيمة المقترحة وتوسيع شبكة التوزيع، رائدات الأعمال أقل حظاً في الحصول على التمويل.
أظهرت دراسة تضمنت بيانات من أكثر من 3000 شركة ناشئة في مجال التكنولوجيا المالية، أن تمويل رائدات الأعمال في مجال التكنولوجيا المالية قد نما في السنوات الأخيرة، إلا أن الشركات الناشئة التي أسستها نساء لا تزال تواجه صعوبات في جمع الأموال أكثر من الشركات الأخرى.
وقالت الشركة الاستشارية إن على المؤسسات المالية القائمة السعي إلى إقامة شراكات مع شركات التكنولوجيا المالية التي أسستها النساء.
سلط تقرير Deloitte الضوء على بعض التقدم في تنوع التكنولوجيا المالية، وخلص إلى أنه يتم توجيه المزيد من رأس المال بشكل عام نحو الشركات التي أسستها النساء وشاركت في تأسيسها.
وعلى مدى فترة الخمس سنوات، نما تمويل الشركات الناشئة التي أسستها النساء بمعدل مركب سنوي بلغ نحو 59%، مقارنة بـ 29% للشركات التي أسسها رجال.

وضعت شركة الاستشارات De-loitte، أربعة نماذج للشراكات القائمة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بين البنوك وشركات التكنولوجيا المالية، يركز أولها على الانتشار المحدود لعلوم التكنولوجيا المالية تلبية لاجابة العملاء في تجربة جديدة للمعاملات المالية.
وأوضحت الدراسة أن هذا النموذج يكون مدفوعاً بشكل أساسي من بعض الإدارات التنفيذية لدى البنوك، دون أن يكون هذا جزءاً من استراتيجية ابتكار متماسكة.
وفي النموذج الثاني يتم نشر حلول التكنولوجيا المالية كخدمات "تعهيد" مع بعض الحلول المبتكرة، والتي يتم الاستفادة منها بشكل انتقائي، أما الثالث فيعتمد على نشر مجموعة واسعة من الحلول التكنولوجية عبر عدد محدود من عروض القيمة ورحلات العملاء، فضلاً عن الاختلاف مع البنوك التقليدية عبر زيادة القيمة المقترحة.
ويقوم النموذج الأخير على تطوير نظام يبني مع أدوار محددة بوضوح

خدماتنا مجانية ومخفضة إلى 50% مع خدمة الإنترنت والموبايل البنكي BM Online

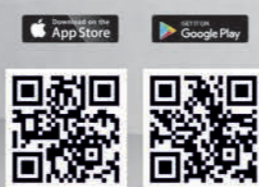
- فتح حساب جديد مجاناً بدون مصاريف
- 50% خصم على مصاريف إصدار البطاقات الائتمانية والخصم الفوري
- 25% خصم على المصاريف الإدارية للقروض

تمتع بمزايا خدمة BM Online:

- التحويل من حسابك لأي حساب داخل أو خارج مصر
- التقديم على طلب قرض
- طلب فتح حساب أو شراء شهادات كئانة للمعاملات الإسلامية
- التحويل للمحافظ الإلكترونية أو لأي بطاقة داخل مصر
- التحويل إلى البطاقات الائتمانية داخل مصر
- فتح حساب إضافي / ربط ودائع / شراء شهادات الادخار
- عرض كشوف حسابات العميل (بمختلف العملات) والبطاقات
- إصدار بطاقة خصم مباشر أو بطاقة ائتمانية / طلب إيقاف بطاقة مؤقت / سداد بطاقة الائتمان
- طلب إصدار دفتر شيكات / طلب إيقاف صرف شيك
- تسجيل الدخول باستخدام البصمة Finger Print من خلال تطبيق الموبايل البنكي

في أي وقت .. في أي مكان

BM Online
الموبايل البنكي



دعوة لزيارة

2020
CAIRO ICT

المعرض والمؤتمر الدولي
للتكنولوجيا

24



٢٢ - ٢٥ نوفمبر

مركز مصر للمعارض الدولية - القاهرة الجديدة

الراعي الرسمي

 | **BENYA**



DELL Technologies



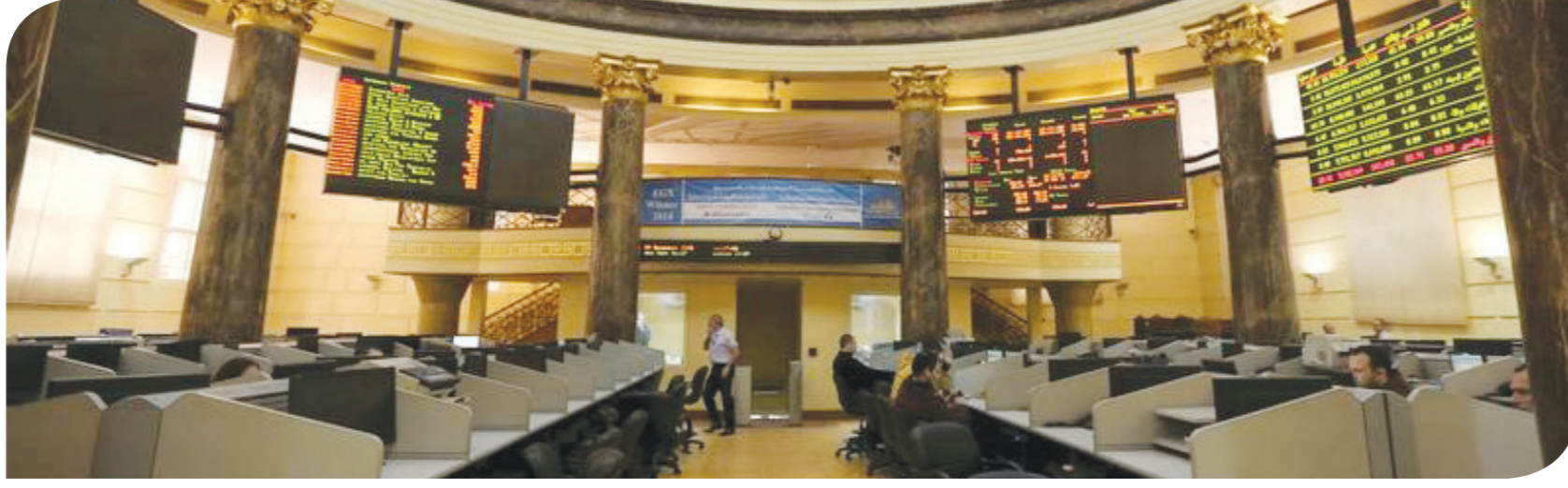
الرعاة

Microsoft



الراعي البلاتيني





التكنولوجيا المالية فرص رهان البورصة

نظرة تفاؤلية للقطاع، بدعم من الطروحات المنتظرة التي تم الإعلان عنها سابقاً مثل شركات بي، ومصاري التابعة لشركة إم إم جروب للصناعة والتجارة العالمية، وأيضاً شركة ابنتكار.

وتوقع المشاركون أن تتخذ شركات الخدمات المالية المقيدة حالياً بالبورصة المصرية اتجاهًا لاضافة نشاط التكنولوجيا المالية إليها، سواء بإطلاق شركات جديدة في مجال الفنتيك، أو اضافتها لتقديم خدمات مالية متكاملة.

ورجحوا أن يقود هذا القطاع نقلة نوعية في سوق المال المصرية، بعد النجاح الذي حققه في أسواق العالم خلال أزمة فيروس كورونا.

رنا ممدوح

فرضت أزمة فيروس كورونا المستجد فكراً جديداً على الخطة الاستثمارية المستقبلية، بتعظيم قيمة قطاع التكنولوجيا المالية، وإدراك أهميتها في تنفيذ الخدمات المختلفة بأقل وقت ومجهود ودون الحاجات إلى التعامل المباشر مع العنصر البشري. ودفعت معدلات النمو القوي لقطاع التكنولوجيا خلال الفترة الماضية، محللين ومتعاملين بسوق المال استطلعت جريدة حابي آراءهم الى وضع

محمد أبو باشا نائب رئيس قطاع البحوث في المجموعة المالية هيرميس

ضبط التشريعات أهم تحديات القطاع

فوري نموذج ناجح للشركات الساعية للطرح في البورصة

مؤكدًا أن فوري تعد نموذجًا يحتذى به من جانب الشركات التي تعتمد طرح حصص من أسهمها في البورصة.

وسلط الضوء على القيمة المضافة من الطرح في البورصة بالنسبة لشركات التكنولوجيا المالية، وهي الحصول على التمويل النقدي لتنفيذ الخطة الاستثمارية، ومواكبة التطورات العالمية المستحدثة على مدار الساعة في هذا القطاع.

ومن جهة أخرى قال إن الشركات المقيدة تتجه لضم نشاط التكنولوجيا المالية ضمن أنشطتها، لتعظم من ربحيتها، موضحة أن هذا الاتجاه جذب مزيدًا من المستثمرين للقطاع، لما له من عائد في الحصول على خدمات مالية متكاملة من كيان واحد.

استمرار دعم الدولة للتحويل الرقمي يعظم من فرص نمو القطاع

أقصى 5 سنوات.

وأشاد أبو باشا، برحلة شركة فوري التي توجت بعد سنتين من طرحها بالبورصة المنتظرة والتي تم الإعلان عنها المنظرية السوقية لها بأكثر من مليار دولار، وذلك بعد أن أثبتت وجودًا في السوق المحلية ساهم في نجاح طرحها،



محمد أبو باشا نائب رئيس قطاع البحوث في المجموعة المالية هيرميس

خلال الأزمة الأخيرة، والتي عظمت من ربحية شركات الدفع الإلكتروني خلال عام 2020.

واستند أبو باشا في إثبات رؤيته إلى مبادرات البنك المركزي الأخيرة التي سمحت بتيسير أكبر للشركات، والتي تسمح بالقروض الاستهلاكية عبر تطبيقات الهاتف المحمول.

وأكد على ضرورة مواصلة دعم الدولة للتحويل الرقمي، لتذليل تحدّي آخر أمام شركات قطاع التكنولوجيا المالية، وهو الاعتماد في إنهاء إجراءاتها الأساسية على الأوراق والإمضاءات التقليدية.

ووضع نائب رئيس قطاع البحوث في المجموعة المالية هيرميس، نظرة تفاؤلية لمعدلات النمو المتوقع لقطاع التكنولوجيا المالية في البورصة المصرية، متوقفاً زيادة رغبة الشركات المكونة للقطاع بعد

قال محمد أبو باشا نائب رئيس قطاع البحوث في المجموعة المالية هيرميس، إن تعديل التشريعات هو أكبر تحد واجه قطاع التكنولوجيا المالية خلال الفترة الماضية.

وأوضح أن العالم أجمع أصبح يعطي أولوية لزيادة رغبة الشركات المكونة لقطاع التكنولوجيا المالية، بعد التطورات الجديدة التي فرضتها أزمة فيروس كورونا المستجد. مؤكداً أن التشريعات ما زالت بحاجة إلى مزيد من الضبط لتغيير الثقافة الرافضة للاعتماد على الوسائل التكنولوجية، والاتجاه للاعتماد على الأساليب التقليدية المعتادة.

ورأى نائب رئيس قطاع البحوث في المجموعة المالية هيرميس، أن الدولة بدأت بالفعل في دعم القطاع من خلال الحزم التحفيزية الاقتصادية التي قدمتها

عمرو الألفي رئيس قسم البحوث بشركة برايم:

3 متطلبات أساسية لزيادة التأثير الإيجابي

الخدمات المالية تستعين بالتكنولوجيا لمواكبة تطورات أزمة كورونا

صعود القيمة السوقية لها بعد طرح بالبورصة المصرية، مشيداً بطرح شركة فوري، والتي وصلت قيمتها لأكثر من مليار دولار بعد عامين.

ومن ضمن المتطلبات التي يراها لتحقيق النظرة التفاؤلية المستقبلية لقطاع التكنولوجيا المالية، الحرص على وجود شركات متخصصة مستقلة، لتلبية احتياجات شريحة المستثمرين المهتمة بقطاع محدد. ولفت الألفي، إلى أن عددًا من الشركات المقيدة تضع التكنولوجيا المالية ضمن أنشطتها، ولكنها لا تلبى متطلبات المستثمر المتخصص، حيث إن الاستثمار بداخلها يجب أن يكون داخل جميع المجالات.

وتوقع أن تشهد المرحلة القادمة نقلة نوعية في سوق المال المصرية، خاصة بقطاع الخدمات المالية المصرفية وغير المصرفية، وذلك من خلال الاعتماد على خدمات الفنتيك لتكون حلقة الوصل بينها وبين العميل.

ويرى رئيس قسم البحوث بشركة برايم لتداول الأوراق المالية، أن أزمة كورونا فرضت على شركات الخدمات المالية تطورات تكنولوجية جديدة، لتحافظ على حصصها السوقية وقاعدة عملائها، متوقفاً أن يصبح قطاع الفنتيك اتجاهًا عامًا في المرحلة القادمة.



عمرو الألفي رئيس قسم البحوث بشركة برايم، لتداول الأوراق المالية

القطاع يحتاج لشركات جديدة تلبى احتياجات المستثمر المحب للتخصص

توقع عمرو الألفي، رئيس قسم البحوث بشركة برايم لتداول الأوراق المالية، أن ترتفع حصة قطاع التكنولوجيا المالية بالبورصة المصرية، بدعم من الطروحات المنتظرة والتي تم الإعلان عنها خلال الفترة الماضية، مثل شركتي بي ومصاري وأيضاً شركة ابنتكار.

وأعرب الألفي عن تفاؤله، بأن تقود تلك الطروحات المرتقبة سواء المنتظرة من برنامج الطروحات الحكومية من خلال شركة آي فاينانس، أو القطاع الخاص، البورصة المصرية لتحقيق مكاسب تعكس تحسن مؤشرات الاقتصاد بشكل عام.

ولضمان تحقيق العائد المنشود من هذا القطاع، حدد عددًا من المقومات التي يجب أن تتوفر في الشركات المزمع طرحها في البورصة لضمان نجاحها، ومن ضمنها عنصر الوقت، بمعنى أن يكون لديها رصيد بالفعل في التعامل مع السوق.

وأوضح أن عنصر الوقت يساعد الشركة على توفير القوائم المالية المشرية والتي تعد ضمن المطالب الأساسية للطرح في البورصة، وأيضاً تساعد على كسب ثقة المستثمرين تجاه الخطة الاستثمارية للشركة. وأشار الألفي إلى أن الشركات التي تتمتع بملاءة مالية قوية تضمن رحلة

رضوى السويدي رئيس قطاع البحوث ببنك الاستثمار فاروس القابضة:

الدعم الحكومي وارتفاع ربحية الشركات أبرز المحفزات التكنولوجية المالية

البورصة تنتظر مزيداً من الطروحات بالقطاع لتحقيق قفزة نوعية بأدائها

التحول الرقمي والمدفوعات الإلكترونية في كل المعاملات الحكومية المختلفة، لبيد القطاع الخاص في اتخاذ نفس النهج.

ولفتت، إلى أن اتباع هذا الأسلوب سيعود بالنفع على الحكومة، في عمل إحصاء للاقتصاد غير الرسمي، وحصر نسبة الاختراق المالي، بجانب رفع حصة الأفراد المالكين للحسابات البنكية. ومن جهة أخرى، ترى أنه بعد أزمة فيروس كورونا الأخيرة، تبحث شركات تكنولوجيا المدفوعات عن الفرص الاستثمارية لعجز حصة مؤثرة، والاستفادة من معدلات النمو والربحية المرتفعة. وبعد شهور من الأزمة، عكفت الشركات على تطوير الخدمات واستحداث خواص جديدة تجذب مزيداً من المتعاملين إلى القطاع، مما لفت انتباه عدد من الكيانات المختلفة لاقتناص حصة من هذا النشاط.

وتوقعت السويدي، أن تشهد سوق المال طفرة من خلال قطاع التكنولوجيا المالية، خاصة مع إعلان كبرى الشركات التي لديها أذرع داخل هذا القطاع اعترافها طرح حصص منها في البورصة خلال الفترة القادمة مثل شركتي بي ومصاري على سبيل المثال.

وتعتقد، أن التأثير الإيجابي من شركات هذا القطاع يترجم بوضوح على البورصة المصرية في حال زيادة الوزن النسبي لتلك الشركات داخل المؤشرات الأساسية وخاصة EGX30. ونصحت رئيس قطاع البحوث ببنك الاستثمار فاروس القابضة، بالاستثمار في قطاع التكنولوجيا المالية، مع وضع التقييمات في الاعتبار.



رضوى السويدي رئيس قطاع البحوث ببنك الاستثمار فاروس القابضة

نوصي بالاستثمار في أسهم التكنولوجيا المالية مع أخذ التقييمات في الاعتبار

وضعت رضوى السويدي، رئيس قطاع البحوث ببنك الاستثمار فاروس القابضة، نظرة تفاؤلية لقطاع التكنولوجيا المالية، بدعم الدولة التي تعطي أولوية لتعظيم حصص شركات الدفع الإلكتروني والتقليل من تداول النقود.

وترى السويدي، أن قرارات البنك المركزي الأخيرة، ومنها السماح للبنوك بتملك حصص كبيرة في شركات الدفع الإلكتروني، من أهم المحفزات الداعمة للقطاع في الفترة القادمة. وسلطت الضوء على ارتفاع معدلات النمو بشركات القطاع، وأرجعت ذلك إلى انخفاض عدد المنتجات المتنافسة، وزيادة الطلب على الخدمات من قبل شريحة كبيرة من المستثمرين حول العالم. وعلى خلفية جائحة كورونا الأخيرة، تعتقد رئيس قطاع البحوث ببنك الاستثمار فاروس القابضة، أن خطط المستثمرين اتجهت للبحث عن الاستثمار في شركات القطاع بصورة متخصصة، أكثر من الدخول في كيانات تمثل التكنولوجيا المالية أحد أنشطتها.

وأوضحت أن من ضمن التحديات التي تواجه القطاع، ومن ضمنها انخفاض عدد المعتمدين على التكنولوجيا المالية، حيث بلغت نسبة العملاء الذين يمتلكون حسابات بنكية نحو 30%، وأوضحت أن من ضمن التحديات التي تواجه القطاع، الثقافة المالية المنخفضة لدى المتعاملين والتي تدفعهم لاتخاذ الوسائل التقليدية الأصعب بدلاً من استخدام الدفع الإلكتروني. وأكدت السويدي، أن زيادة حصة التكنولوجيا المالية في مصر تبدأ بتعميم



THE DEVELOPERS OF



NON-STOP ASPIRATION,

MNHD has been committed to developing premium communities of excellence, putting its residents at the heart of all its operations to set the benchmark for integrated living, so people can live, connect and flourish.

Witnessing rapid construction works to bring you closer to your dream life, Tag Sultan's living community guarantees to open your eyes on the finest things in life.

AND STILL.