المشهد

تكنولوجيا

العدد 326 - السنة الحادية عشرة ـ الأحد 1 يناير 2023 ـ 8 جمادى الأخرة 1444هـ

صفحة متخصصة تعنى بكل ما هو جديد فى قطاع التكنولوجيا والمعلومات والاتصالات وما يرتبط به من قطاعات وشركات.. ننقل الصورة بواقعية دون رتوش.. نبدى رأينا.. ونرحب بالآراء الأخرى.

يمكنكم مشاهدة الصفحة على موقع جريدة المشهد www.elmashhad.online

«المواطن هو محور اهتمام الدولة»

وزير الاتصالات يستعرض استراتيجية وزارته لبناء اقتصاد رقمى قوى

أكد الدكتور عمرو طلعت، وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، أن المواطن هو محور اهتمام الدولة فى كافة مشروعات التحول الرقمى التى تهدف إلى تقديم خدمات حكومية رقمية توفر الوقت والجهد لصالح المواطنين.

واضاف الوزير أنه فى هذا الصدد تم إطلاق أكثر من ١٦٥ خدمة حكومية على منصة مصر الرقمية، ويتم تنفيذ عدد كبير من مشروعات التحول الرقمى بالتعاون مع مختلف قطاعات الدولة باستثمارات تصل إلى ٥٠ مليار جنيه منها قطاعات الزراعة والصحة والتعليم العالى والعدل والإسكان والبناء، إلى جانب تنفيذ مشروع الانتقال إلى العاصمة الإدارية الجديدة كحكومة تشاركية لا ورقية.

جاء ذلك فى كلمة الدكتور عمرو طلعت التى ألقاها خلال الجلسة العامة لمجلس الشيوخ برئاسة المستشار عبدالوهاب عبدالرازق رئيس المجلس.

واستعرض الوزير خلال الجلسة استراتيجية وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات لبناء اقتصاد رقمى قوى والتى ترتكز على ثلاثة محاور رئيسية وهى: تحقيق التحول الرقمى، وتوفير خدمات اتصالات ذات كفاءة عالية للمواطنين، وتشجيع ريادة الأعمال.

وأشار الوزير إلى أن معدل نمو قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات خلال العام المالى ٢٠٢١/٢٠٢٢ بلغ ١٦,٧٪، ولفت إلى تقدم ترتيب مصر فى مؤشر جاهزية الحكومة الرقمية لعام ٢٠٢٢ الصادر مؤخرا عن البنك الدولى؛ حيث صنفت مصر ضمن مجموعة الدول الرائدة فى الحكومة الرقمية بالتصنيف (A) وهو أعلى فئة فى المؤشر؛ مقارنة بالمركزB فى ٢٠٢٠، والمركز C فى ٢٠١٨.

وأشار إلى مستهدفات الاقتصاد الرقمى والتى تشمل زيادة الصادرات الرقمية، وتنمية الطلب المحلى، وخلق فرص عمل متميزة فى مجال الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.. وأوضح الجهود التى تبذلها الوزارة لتطوير البنية التحتية الرقمية وتحسين خدمات الاتصالات من خلال تنفيذ العديد من المشروعات ومنها مشروع يستهدف ربط ٣٣ ألف مبنى حكومى بشبكة الألياف الضوئية بتكلفة ٧ مليار جنيه، ومشروع آخر يستهدف ربط ٣,٥ مليون منزل لخدمة ٥٨ مليون مواطن ضمن مشروع حياة كريمة بتكلفة ٦٠ مليار جنيه؛ بالإضافة إلى تنفيذ مشروع لتحديث شبكة الإنترنت الثابت بتكلفة ١٠٠ مليار جنيه فى مراحله الثلاثة.

وأكد على أن الجهود المبذولة لرفع كفاءة الإنترنت أثمرت عن تقدم ترتيب مصر فى سرعة الإنترنت الثابت لتصبح الأولى إفريقيا فى متوسط سرعة الإنترنت الثابت فى العام الحالى بعد أن كانت فى المركز الأربعين فى ٢٠١٩ وذلك وفقا لشركة أوكلا العالمية.

وفيما يتعلق بتحسين خدمات الاتصالات المقدمة للمواطنين؛ أشار الدكتور عمرو طلعت إلى أنه تم إتاحة ترددات بقيمة ٢ مليار دولار لشركات المحمول، كما تم مضاعفة عدد أبراج المحمول المنشأة لترتفع من ١٢٠٠ برج محمول فى عام ٢٠٢٠ إلى مستهدف ٢٨٥٠ برج محمول فى العام الحالى حيث تم حتى الآن إنشاء ٢٨٠٢ برج محمول.

ولفت إلى أنه تم توقيع مجموعة اتفاقيات مع ٢٩ شركة عالمية بحضور رئيس مجلس الوزراء حيث تضيف هذه الاتفاقيات عوائد تصديرية بقيمة مليار دولار سنويا بحلول ٢٠٢٥، كما أنها تستهدف خلق ٣٤ ألف فرصة عمل جديدة للشباب لخدمة الأسواق العالمية من خلال ٣٥ مركزا لتصدير خدمات تكنولوجيا المعلومات ؛ مشيرا إلى أن تلك الشركات تنقسم إلى ٢١ شركة عالمية تتوسع فى نشاط التعهيد و٨ شركات عالمية تبدأ نشاطها فى التعهيد.

وأضاف أن الوزارة تستهدف فى خطتها خلق فرص عمل رقمية متميزة للشباب من خلال توفير التدريب المتخصص لصقل وتكثيف المهارات التقنية والشخصية المطلوبة فى سوق العمل، ورعاية الإبداع عن طريق دعم رواد الأعمال وتحفيز الفكر الابتكارى الخلاق.

واشار إلى حرص الوزارة على إقامة شراكات دولية مع كبرى المؤسسات المتخصصة والجامعات الدولية المرموقة لبناء القدرات الرقمية وتحفيز الإبداع الرقمى لدى الشباب.. وأوضح أنه خلال ٤ سنوات ماضية تم مضاعفة أعداد المتدربين ٥٦ مرة، فيما تضاعفت ميزانية التدريب التقنى ٢٦ مرة لترتفع من تدريب ٤ آلاف متدرب بميزانية ٥٠ مليون جنيه إلى ٢٢٥ ألف متدرب بميزانية ١,٣ مليار جنيه فى العام المالى الجارى.

«We CHANGE»: قادة «المصرية للاتصالات» يروون «قصة النجاح»

أكد المهندس عادل حامد، الرئيس التنفيذى والعضو المنتدب للشركة المصرية للاتصالات أن شركته لديها إيمان راسخ بأهمية التطور، موضحاً أن مفهوم التغيير هو أساس تحقيق أي نجاح واستمراريته.

وأضاف فى كلمة مصورة له على موقع التواصل الاجتماعى بعنوان «We CHANGE»، أن الشركة المصرية للاتصالات هى قصة نجاح عبر سنوات عديدة مرت، مشيراً إلى أنه مع بداية العام ٢٠١٩ بدأت المصرية للاتصالات فى إنتهاج سياسة جديدة لها فى التغيير.

وصرح أنه تم التنقل فى تقديم الخدمات، من خدمات الصوت إلى خدمات البيانات، ثم بيانات الهاتف المحمول، وصولاً إلى الخدمات المتكاملة.. والآن نطور ونتغير إلى خدمات المشغل الرقمى التى تعد مستقبل الخدمات فى السنوات المقبلة.

وأضاف حامد أن القدرة على بناء خطة للتغيير الشامل لكل عناصر منظومة العمل كان العامل الأساسي وراء الإنجازات التي حققتها المصرية للاتصالات على مدار الخمس سنوات الماضية.

وقال: "إنجازات سنوات تبنتها كفاءات قادرة على تحمل المسئولية والإيمان بأهمية التغيير والتغيّر من أجل تقديم أفضل الخدمات لعملائنا".

وأشار الرئيس التنفيذى للشركة: "فخور بأني جزء من هذا التغيير، وبمجهود زملائي في المصرية للاتصالات وما حققوه خلال الفترة الماضية".

واختتم كلمته قائلاً: "فخور بالنجاح التي وصلت له شركتنا المصرية للاتصالات باسم كل موظف داخل هذا الكيان العظيم".

من جانبه أكد المهندس محمد شمروخ، نائب الرئيس التنفيذى للشئون المالية للشركة المصرية للاتصالات، أن أهم ماتغير فى الشركة فى الفترة الماضية هو إدارة عملية التغيير والتطوير.

وأوضح أنه على كافة مستويات الموظفين والعاملين بالشركة المصرية للاتصالات كان لديهم إيمان أنهم يعملون كفريق واحد فى هذه المنظومة الرامية إلى التغيير.

وأشار شمروخ إلى أنه ترسخ حالياً لدى كافة العاملين والموظفين على كافة مستوياتهم رؤيتهم الواضحة نحو التغيير، وكذلك إيمانهم بأهميتهم فى إحداث هذا التغير.

وقال نائب الشئون المالية: "إدارة التغيير كانت هامة للغاية فى فترة تواجه فيها الشركة المصرية للاتصالات تحديات هامة وكبيرة، منها حصولها على رخصة تقديم خدمات الهاتف المحمول فى سوق يعمل به أكبر مشغلى المحمول فى العالم".

وأضاف شمروخ: "إيمان الشركة المصرية للاتصالات وإيمان موظفيها بقدرتها على التغيير وأن يصبح لها مكان فى هذا السوق الكبير وسط كل هذه التحديات، والقدرة على كسب ثقة العملاء، وذلك كان النجاح الأكبر للشركة خلال الفترة الماضية".

بدوره قال المهندس محمد أبو طالب، نائب الرئيس التنفيذى للشئون التجارية للشركة المصرية للاتصالات، أن بداية تفكير الشركة المصرية للاتصالات فى إقتحام سوق الهاتف المحمول واجهت تحديات كبيرة نتيجة وجود شركات عالمية كبرى تعمل فى ذات المجال فى السوق المصري، ولذلك كان من المحتم على المصرية للاتصالات أن تكون على قدر هذه المنافسة.

وأوضح أنه من ضمن إستراتيجيات المصرية للاتصالات فى هذا الصدد هو طرح علامة تجارية جديدة قادرة على مواكبة العصر ولها القدرة أيضاً على المنافسة فى سوق المحمول المصري الشرس.

وأضاف أن إمكانيات فريق العمل داخل الشركة المصرية للاتصالات تتزايد عاماً تلو الآخر، كما أن أداء الفريق يتطور بشكل مبهر.

وأكد أن إيمان الشركة المصرية للاتصالات وإيمان موظفيها بقدرتهم وقوة شركتهم كانا العنصر الاكثر تأثيراً فى مسيرة التغيير، مشدداً على أن تغيير معنويات العاملين هو الحافز الأكثر أهمية والدافع لتغيير الواقع المحيط به.

«فودافون مصر» تستهدف ضخ 5 مليارات جنيه استثمارات خلال العام المقبل

قال أيمن عصام، رئيس قطاع العلاقات الخارجية والشئون القانونية في شركة فودافون مصر، إن شركته استثمرت ما يقرب من ٢٤ مليار جنيه على مدار العامين الماضيين، متضمنة قيمة الترددات التي اشترتها من الدولة المصرية لاستيعاب العملاء الجدد.

وأضاف في لقاء صحفي، أن فودافون مصر تستهدف ضخ استثمارات خلال العام المقبل بقيمة تتراوح بين ٤,٥ إلي ٥ مليارات جنيه في تقوية الشبكة.

وفيما يخص قيمة الاستثمارات المخصصة للعام المقبل في ظل انخفاض قيمة الجنيه أوضح عصام أن المبلغ المرصود قابل للزيادة حسب متغيرات السوق في المرحلة المقبلة، وأشار إلى أن حجم استثمارات فودافون مصر منذ بدء أعمالها في السوق المصري يتجاوز ٧٥ مليار جنيه.

وقال إن شركة فودافون مصر حصلت على ضعف سعة الترددات خلال الفترة من ٢٠١٧ إلي ٢٠٢٠ مقارنة بال٢٠ عاما الماضية، وهو ما دفع الشركة لمضاعفة عدد محطات أبراج المحمول.. لافتاً إلى أنه تم اختصار مدة الموافقات الحكومية علي إنشاء ابراج محمول جديدة أصبحت تتراوح حاليا بين شهرين إلي ٣ شهور، لافتا إلي دور اللجنة المركزية تحت إشراف وزارة الاتصالات لسرعة الانجاز في هذا الوقت.

وكشف عصام عن أن شركة فودافون تستحوذ على النصيب الأكبر فيما يخص عملاء محافظ نقل الأموال عبر المحمول، موضحا أن عدد عملاء فودافون مصر يتجاوز ٤٠ مليون عميل.

وكشف عصام مصر عن تقديم «فوداكوم» عرض شراء اختياري لصغار حاملي أسهم فودافون مصر والبالغ نسبتها ٠,٥٪ بعد تنفيذ صفقة نقل ملكية حصة فودافون العالمية البالغة ٥٥٪ في الوحدة المصرية طبقا للاشتراطات الجهات الرقابية.

وقال عصام إن صفقة نقل الملكية تضمن سداد جزء مدفوع نقدا واخر في صورة تبادل أسهم، منوها أن حصة فودافون العالمية في شركتها الإفريقية "فوداكوم" ارتفعت حاليا إلي ٦٥,١٪مقابل ٦٠٪قبل تنفيذ الصفقة.

ولفت إلى أن المباحثات المتعلقة بالصفقة بدأت منذ يناير ٢٠٢١ عند لقاء رئيس مجموعة فودافون العالمية مع الرئيس عبد الفتاح السيسي وتأكيده علي رغبة فودافون مصر في الاستثمار والبقاء بالسوق المحلية .

يذكر أن هيكل ملكية فودافون مصر يتوزع حاليا بين شركة فوداكوم الجنوب إفريقية التابعة لمجموعة فودافون العالمية بنسبة ٥٥٪ مقابل ٤٥٪ لصالح الشركة المصرية للاتصالات.

«اورنج مصر» تشارك في مبادرة «وقاية»

فى إطار حرصها على دعم مبادرات الرعاية الصحية للمرأة المصرية وفئات المجتمع المستحقة، أعلنت «اورنج مصر» عن مشاركتها فى دعم مبادرة «وقاية»، وذلك بالتعاون مع وزارة الصحة المصرية ومؤسسة «الدكتور شريف عمر» لعلاج الأورام.

تستهدف مبادرة «وقاية» خفض وإنهاء قوائم الانتظار لعمليات أورام الثدى الجراحية، وذلك فى إطار حرص الشركة على دعم مبادرات الرعاية الصحية للمرأة المصرية وفئات المجتمع المستحقة، وضمن استراتيجيتها للمسؤولية المجتمعية التى تركز على مساندة المبادرات المتخصصة بالشراكة مع مؤسسات المجتمع المدنى النشطة.

وفى إطار حرصها على المساندة السريعة للمبادرة وتقديم النموذج الرائد فى القطاع الخاص لتشجيع الشركات على اتخاذ نفس الخطوة، تكفلت اورنج مصر بكافة متطلبات إجراء العمليات الجراحية لأورام الثدى لعشرات السيدات وفق أعلى معايير الجودة العالمية لتسريع إنهاء قوائم الانتظار لعمليات أورام الثدى الجراحية، فضلا عن مساهمتها فى جهود توعية المجتمع بمرض سرطان الثدي، وأهمية الكشف المبكر عنه لتحسين نتائج العلاج منه.

وبهذه المناسبة، عبرت مها ناجي، نائب الرئيس التنفيذى لشركة اورنج مصر لقطاع العلاقات العامة والإعلام والاتصال المؤسسى عن اعتزاز اورنج مصر بالمساهمة فى مبادرات الرعاية الصحية التى تستهدف تخفيف الأعباء عن فئات المجتمع المصرى الأولى بالرعاية.

وأوضحت: «اورنج مصر تعمل بشكل مستمر على تنويع خططها فى إطار استراتيجيتها للمسؤولية المجتمعية، وهى دائما ما تعطى أولوية خاصة لمبادرات وبرامج حملات الرعاية الصحية نظرا لحساسيتها وأهمية عنصر الوقت فيها، لذا نفخر بكوننا من أوائل الداعمين لمبادرة «وقاية» ونتعهد ببذل المزيد من الجهود لدعم المبادرات المماثلة».

من جهته، عبر الدكتور عمر شريف عمر، أستاذ جراحة الثدى والأورام بالقصر العينى جامعة القاهرة والرئيس التنفيذى لمؤسسة شريف عمر لعلاج الأورام، عن شكره وامتنانه العميق لشركة اورنج مصر وتقديره لسرعة استجابتها لدعم المبادرة وحرصها على الأخذ بزمام المبادرة بين شركات القطاع الخاص.

جدير بالذكر أن مبادرة «وقاية» تعتمد بشكل خاص على المساهمات المجتمعية من الشركات المصرية حيث يتم حشدها وتوجيهها لصالح مرضى الأورام ومن خلال المنظومة الصحية المصرية والجهات الرسمية القائمة عليها، وتفتح المبادرة مجال المشاركة فيها لكافة الشركات والمستشفيات.

«إيتيدا» تستضيف نهائيات المسابقة المحلية لكأس العالم لريادة الأعمال

استضاف مركز الإبداع التكنولوجي وريادة الأعمال التابع لهيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات (إيتيدا) الحفل الختامي للأسبوع العالمي لريادة الأعمال ونهائيات المسابقة المحلية لكأس العالم لريادة الأعمال، وذلك بقصر السلطان حسين كامل بالقاهرة.. نُظم الحدث بالتعاون مع الشبكة الدولية لريادة الأعمال في مصر.

وخلال الحدث، تم اختيار الشركة الناشئة الفائزة في نهائيات المسابقة المحلية والتي ستمثل مصر في نهائيات المسابقة العالمية لكأس العالم لريادة الأعمال.

وكانت مسابقة كأس العالم لريادة الأعمال قد بدأت في عام ٢٠١٩ وأطلقها «منتدى مسك العالمي».. وتُنظم المسابقة العالمية بالتعاون مع الشبكة الدولية لريادة الأعمال والهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة «منشآت» وعدد من الشركاء الاستراتيجيين.

وكأس العالمُ لريادة الأعمال هي واحدة من أكبر مسابقات ريادة الأعمال وبرامج الدعم للشركات الناشئة، وتضم أكثر من ٣٧٠ ألف رائد أعمال من أكثر من ٢٠٠ دولة، وتقدم عددًا كبيرًا من الجوائز القيمة للفائزين.

وقدمت المسابقة العالمية منذ انطلاقها وحتى الآن جوائز نقدية بلغت قيمتها ثلاثة ملايين دولار، بالإضافة إلى جوائز عينية بقيمة ١٥٠ مليون دولار.

ومن خلال المسابقة، حصل رواد الأعمال على العديد من الفرص على جميع المستويات، من مرحلة الفكرة إلى التطور، كما حصلوا على فرص تدريبية مجانية ودعم، وفرص للتواجد والمشاركة في الفعاليات، بالإضافة إلى فرص للتشبيك مع المستثمرين والخبراء والتواصل معهم.

جدير بالذكر أن مركز الإبداع التكنولوجي وريادة الأعمال كان قد نظم دورة جديدة من برنامج بناء القدرات InnovEgypt في نوفمبر، في إطار الاحتفال بالأسبوع العالمي لريادة الأعمال.. ويهدف المركز إلى دفع الابتكار وريادة الأعمال في الصناعة الوطنية، كما يدعم الشباب المهتمين بالإبداع في مجالات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والطامحين أن يصبحوا رواد أعمال في المستقبل، إذ يقدم باقة من برامج تعليم ريادة الأعمال والابتكار من أجل بناء قدرات الشباب وخلق ثقافة محلية قائمة على الابتكار.

م. حاتم دويدار: سنقود تقنيات الذكاء الاصطناعي والأمن السيبراني والميتافيرس

حاورت شركة الاستشارات الإدارية الأمريكية «ماكينزى» المتخصصة فى الأبحاث وإجراء التحليل النوعي والكمي لتقييم قرارات الإدارة عبر القطاعين العام والخاص، الرئيس التنفيذى لمجموعة لله الإماراتية، المهندس حاتم دويدار

ناقش المهندس حاتم دويدار، خلال الحوار مصدر تفاؤله بشأن صناعة الاتصالات، ودروس الماضي القريب، ولماذا تطلب المشغل في الشرق الأوسط وأفريقيا إصلاحًا تنظيميًا جذريًا لتهيئة نفسه للنمو المستقبلي.

وفى تصريحات له حول كيفية تطور شركات الاتصالات وتتحول إلى شركات تقنية، والأهمية المتزايدة للحوكمة البيئية والاجتماعية والمؤسسية، والطرق الجديدة لجذب أفضل العملاء، قال دويدار، أنه بالنظر فى مستقبل احتياج العالم اليوم لقطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات وأهميته نجد أنه يبلغ نفس قدر حاجة العالم فى الماضى للماء والكهرباء.

وأكد أنه على مدى العقد الماضي، أحدث مشغلو الاتصالات تأثيرات اقتصادية واجتماعية هائلة من خلال تغطية العالم بأسره تقريبًا باتصال البيانات، مما مكّن الناس في كل مكان من العمل واللعب والتعلم والتواصل الاجتماعي والبقاء على اتصال خاصة أثناء فترة وباء كوفيد-١٩.

وأضاف: "من خلال كل ذلك، لعبت الصناعة دورًا مهمًا في ظهور العديد من التطبيقات الرقمية التي نستخدمها فى حياتنا اليومية أمثال تطبيقات Uber و YouTube و Facebook و TikTok».

وأشار إلى أنه نظراً للوتيرة السريعة الحالية للتحول التكنولوجي، فإن مجموعته لله قررت إنطلاقاً من دورها الهام عدم التوقف عند تقديم خدمات الاتصالات مثل الصوت والرسائل للمواطنين، بل وانطلقت إلى التوسع فى صناعة تقديم الحلول عن طريقين: البنية البشرية، والصناعات، وحالياً نحاول فى التوسع فى توزيع هذه الملحقات.

وكشف أن لله – التى تخدم ١٦٢ مليون عميل في ١٦ سوقًا في الشرق الأوسط وإفريقيا – شرعت مؤخراً في رحلة طموحة للتحول من شركة اتصالات إلى شركة تقنية، مما أدى إلى إنشاء العديد من قطاعات النمو الرئيسية الجديدة.

وفى رده على سؤال بكيفية رؤية مستقبل صناعة مشغلي الاتصالات، أجاب دويدار: "أنظر إلى مستقبل الاتصالات بتفاؤل كبير، وكما أظهرت جائحة كوفيد-١٩ الوباء؛ أصبحنا ضروريين لحياة الناس، شيء يحتاجه الناس وسيظلون بحاجة إليه في السنوات القادمة، وعمليًا أصبحت الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات إحدى المرافق مثل الكهرباء والماء".

وأوضح دويدار: "لقد تعلمنا الكثير من الاضطرابات الأخيرة التي شهدتها صناعتنا، عندما وصلت تكنولوجيات VoIP أو أصبحت الرسائل الفورية سائدة، خاطرنا بفقدان الكثير من قيمتنا وأهميتنا للتعافي، وكمؤسسات، قمنا بتطوير وبناء نموذج أعمالنا، ونحن واثقون من أن الإيرادات ستستمر في النمو، استغرق الأمر بعض الوقت لإعادة توجيه المنظومة وإنشاء خدمات جديدة".

وأشار: "في جميع الشركات، أعتقد أنه من الأهمية بمكان أن نكون أكثر وعياً بشأن الخسارة المحتملة للأعمال وأن نكون مستعدين ومرنين بما يكفي لتغيير نموذج العمل".

واستكمل: "الآن، بما أننا أصبحنا شركة تكنولوجيا، يمكننا تحديد الفرص المستقبلية بشكل أسرع، فنحن نعمل على العديد من الأشياء التي لن توفر بالضرورة عائدات على المدى القصير.. لكن بعد ثلاث إلى خمس سنوات من الآن ستؤتي هذه المشاريع ثمارها وتعوض بعض هذا الاضطراب".

وشرح دويدار: "تغييراتنا في نموذج العمل كانت مدفوعة بحقيقة أننا لم نتحرك بالسرعة الكافية للتعامل مع الاضطراب شبه المستمر في السنوات الأخيرة.. ليس لدينا موارد غير محدودة لتنفيذ التحول من شركة اتصالات إلى شركة تكنولوجيا، ونحتاج إلى تحرير العديد من الموارد وما يمكن هذا هو تطور التكنولوجيا".

وأضاف: "على الجانب المواجه للعميل، يعني التقدم في الذكاء الاصطناعي والروبوتات، ويمكن للعملاء الآن حل العديد من المشكلات أو الحصول على إجابات للأسئلة بأنفسهم".

ولفت: "تساعد الشبكات الافتراضية والخدمات المستندة إلى السحابة على تحرير موارد تقنية محددة للعمل على مشاريع أكثر حداثة وابتكارًا لإنشاء تدفقات إيرادات مستقبلية.. لذلك، كان التأخير وإعادة تنظيم الأقسام أمرًا ضروريًا".

silent

خالد أبو المجد

elmagd_kh@yahoo.com

«حيص بيص» ..!!

من الأمور الصحية إنتقاد أداء معين لشركة معينة، أو مراجعة منتج بعينه لتوضيح مميزاته وعيوبه للمستهلكين، وليس فى ذلك شئ، لكنه ليس من المصلحة ابتكار الشائعات للإضرار بسمعة شركة أو مستثمر فى السوق المصرية، لصالح منافس أو لغرض فى نفس يعقوب.. هذا بالضبط ما أراه بارزا فى شائعة مغادرة شركة "أوبو" للهواتف المحمولة للسوق المصرية.

الغريب فى الأمر أنه من أسابيع قليلة رغب أحد المقربين فى شراء هاتف محمول جديد، وذهب إلى أحد أفرع المحلات المتخصصة فى ذلك، وهناك عرض عليه البائع قرابة ٥ أنواع من الهواتف المحمولة -لا أفضلها- وليس فيما بينها "أوبو"، وعندما أخبرته أن هذه الأجهزة ليست جيدة ومراجعاتها لا تعطى نتائج فى صالحها؛ وطلبت منه سؤال البائع عن هواتف "أوبو" فكان رد الأخير: "لاتوجد..حيث أنها تخارجت من السوق المصرية".

أحسست ساعتها أنه أسلوب إتبعه البائع ليبيع ماليديه من أجهزة، ولذلك يلقى بالشائعات التى قد يصدقها العامة، وبعد الأخبار والشائعات المؤخرة أدركت أنها مؤامرة مقصودة ومبيت لها، وليست محض صدفة أو تصرف فردى..وأغلب الظن أنه له مرجع وسبب.

عقلى يرجح أن أخبار التوقيع لإنشاء مصنع لهواتف "أوبو" فى مصر قد أصاب الحاقدين فى مقتل، وجعلهم يضربون أخماساً فى أسداس، فكيف هم يحاربون مصر وإقتصادها الوطنى بكافة الطرق؛ وشركات عملاقة أمثال "أوبو" وفيفو" وغيرهما يسارعون لتوطين هذه الصناعة فى مصر، هذه الأخبار جعلتهم يقعون فى "حيص بيص"، ولم يكن أمامهم -كعادتهم فى كل مرة- سوى إبتكار الشائعات وإختلاق الأكاذيب والترويج لها.

أعجبتنى ردة فعل شركة "أوبو" السريعة دحض هذه الإفتراءات، حيث أعلنت على الفور عدم وجود نية على الإطلاق للشركة للخروج من السوق المصري، وتأكيدها ان كل انشطة الشركة وأعمالها في مصر تسير بشكل طبيعي واعتيادي، مشددة على أن السوق المصري أحد أهم الأسواق في المنطقة وأن "أوبو" تخطط للاستمرار في استراتيجيتها الطموحة في مصر خلال الفترة القادمة.

S.M.S

●يتفطر قلبى ألماً على ما آل إليه وضع مستشفى "٥٧٣٥٧"، والتى عانت من القيل والقال منذ اليوم الأول لتشييدها وبدء عملها، إلا أن ما أثلج صدرى وجعلنى مرفوع الرأس هو الدور الإيجابى والإنسانى البحت لشركات الاتصالات فى تبنى حملة التبرع للمستشفى دون "بروبجاندا" أو صياح..شكراً لمعالقة الاتصالات.

●جريدة "المشهد" تتقدم بخالص التهانئ إلى مسئولة الإعلام بوزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات مريم فايز لحصولها على درجة الماجيستير في العلوم في إدارة التكنولوجيا من جامعة النيل.. ألف مبروك.

● خالص الدعوات بالشفاء العاجل للحاج محمد المهدى عضو مجلس ادارة الغرفة التجارية.