

مع زيادة معدلات التسوق الإلكتروني بالمقارنة مع نظيره التقليدي

«كوسكوب»: قيمة سوق مراكز البيانات في المنطقة ستصل 3.7 مليارات دولار بحلول 2025

في منازلنا. حيث أيقن الجميع بأهمية شبكات الاتصال اللاسلكي «الواي-فاي» وشبكات الاتصال بالإنترنت كونها أصبحت حاجة أساسية في تسلسل «ماسلو» الهرمي للاحتياجات الفيزيولوجية (كحاجتنا للماء والهواء) بعد انتشار الجائحة. في حين تحدث فيمي أوشيغا، نائب رئيس مقدمي الخدمات في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا لدى «كوسكوب»، قائلاً: «تتطلع صناعة الاتصالات السلكية واللاسلكية إلى عام 2021، وإيضاً إلى بناء مستقبل أفضل يكون فيه الاتصال متوفراً في كل مكان للجمع دون استثناء، وعلى الرغم من أن جائحة «كوفيد-19» قد أثرت على الانتشار الإقليمي لشبكات الجيل الخامس (5G)، إلا أن عمليات طرح مثل هذه الشبكات ستستمر على قدم وساق في عام 2021 تزامناً مع وصول العديد من الهواتف الذكية الداعمة لتقنية الجيل الخامس إلى السوق كجهاز «إيفون 12» من أبل».



فيمي أوشيغا

25% في غضون شهر واحد فقط. حدث أدى تبني تقايفي العمل والتعليم عن بُعد وتبني تطبيقات المكالمات المرئية من قبل مليارات الأشخاص إلى خلق نحد واضح في عرض النطاق الترددي، ولكن التحدي الأكبر الذي واجهه العديد من مشغلي الشبكات هو سرعات الرفع على الشبكة أو ما يعرف بالـ (upstream). ازدياد عدد المنازل المتصلة خلال فترة الجائحة، أضاف عدد المستهلكين حول العالم إلى منازلهم. فقد أظهرت هذه الزيادة المستمرة في الأجهزة المتصلة المتراكمة، مع استمرار معظم الشركات في الاستثمار في الشبكات والبرمجية والخدماية التي يمكن أن توفر سرعات أعلى».

من أن درجة تعقيد الشبكة سيظل موضوعاً أساسياً مع زيادة التقنيات والتطبيقات الجديدة، لشبكاتهم في كل من الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية وقطر وسلطنة عُمان، ودولة جنوب إفريقيا. عدد أشخاص أقل، وشبكات أكبر مع تناقص أعداد الأشخاص في المكاتب وتيرة العمل عن بُعد، ستصبح شبكات الأبنية والحرم الجامعي ذات أهمية أكبر في عام 2021 مما يؤدي إلى عدم الوضوح في بناء مؤسسات تكنولوجيا المعلومات والتكنولوجيا التشغيلية والتردي لسرعات التحميل في ساعة الذروة بنسبة تصل إلى

من مشغلي الشبكات الطيف الترددي من النوع C-band لشبكاتهم في كل من الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية وقطر وسلطنة عُمان، ودولة جنوب إفريقيا. عدد أشخاص أقل، وشبكات أكبر مع تناقص أعداد الأشخاص في المكاتب وتيرة العمل عن بُعد، ستصبح شبكات الأبنية والحرم الجامعي ذات أهمية أكبر في عام 2021 مما يؤدي إلى عدم الوضوح في بناء مؤسسات تكنولوجيا المعلومات والتكنولوجيا التشغيلية والتردي لسرعات التحميل في ساعة الذروة بنسبة تصل إلى



إيهاب كنعاري

أمرأ مهماً كونها تسمح باستيعاب المزيد من أعداد المستخدمين و الزيادة في سعة البيانات على الشبكة، مما يساعد الشركات والحكومات في بناء مستقبل يكون فيه الاتصال موجوداً ومتاحاً للجميع وبشكل فعلي، حيث تتطلب جهود إعادة توظيف هذه النطاقات و مشاركتها مع خدمات الجيل التالي من تقنيات الاتصالات، تدخلات نشطة من المستخدمين الحاليين والهيئات التنظيمية الحكومية، فضلاً عن إجراء حوارات و مناقشات طويلة تتمحور حول إمكانية تخفيف التأثير على الخدمات الحالية. وبنظرة عامة على منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا، خصص العديد

في عام 2021 بغض النظر عن التغييرات المرافقة لجائحة «كوفيد-19». إضافة إلى ذلك، أدى زيادة معدلات التسوق الإلكتروني بالمقارنة مع معدلات التسوق التقليدي، إلى التأثير بشكل ملحوظ على مراكز البيانات. فمن خلال استطلاع للرأي أجرته مؤخراً شركة «فيزا» (Visa) تبين أن نشاط التسوق عبر الإنترنت قد ازداد بين المستهلكين في الإمارات العربية المتحدة مع بداية الجائحة. استثمارية تبني خدمات شبكات الجيل الخامس بدأت عملية «مسح الطيف» (Clearing the spectrum)

الاتصال حتى الآن دوراً أساسياً لأننا نتأقلم وبشكل دائم مع متطلبات الواقع المتغيرة، لذا قد حدثت «كوسكوب» الاتجاهات التي ستؤثر على واقع عمل الشبكات في عام 2021. تسارع وتيرة عمليات الانتقال إلى السحابة. يقدر أحد التقارير بأن سوق مراكز البيانات في منطقة الشرق الأوسط سينمو بمعدل نمو سنوي مركب بمقدار 3% وسيصل إلى ما قيمته 3.7 مليار دولار بحلول عام 2025. وفي ظل غياب شكل «العمل التقليدي»، ستستمر المؤسسات والشركات الصغيرة بالانتقال إلى السحابة، حيث ستتسارع وتيرة هذا الاتجاه

مع انتقال أغلب الشركات بين عشية وضحاها والتخلي عن واقع العمل المادي واعتمادها الخدمات الرقمية، يزداد الطلب على شركات الاتصال للمساعدة في تبني هذه الحلول. فيما تتحول الأسابيع إلى شهور نلاحظ أن مبدأ استمرارية الأعمال هو تركيز المؤسسات على ما هو قائم وطرح السؤال الشائع «ما هو التالي في هذا المجال؟». لذا تصدر «كوسكوب» (CommScope) توقعاتها حول توفير مشغلي الشبكات المرنة واللاسلكية في تقنيات تكنولوجيا المعلومات وتكيفها المستمر مع واقع العمل الجديد الذي فرضته الجائحة. وفي هذا السياق، يتحدث إيهاب كنعاري، نائب رئيس قطاع الأعمال لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا لدى «كوسكوب»، قائلاً: «في عام 2021 وما بعده، ستتأقلم المنظمات مع بيئة اقتصادية مختلفة، حيث رأينا بالفعل الاعتماد السريع للتحويل الرقمي مع بعض الحالات التي من المفترض أن يستغرق تنفيذها عشر سنوات، ولكن رأينا قد نفذت في غضون عدة أشهر». وأضاف قائلاً: «يُنظر إلى إنترنت الأشياء على أنه جزء من الحل فيما يخص أمور التكلفة، كما رأينا في بعض القطاعات كالعاية الصحية والنقل التتالي تشهدان فوائد عدة مثل مراقبة المرضى باستخدام تقنيات مراقبة المؤشرات الحيوية عن بُعد والتحقق الآلي من درجات حرارة المسافرين في المطارات». إن عام 2021 سيشهد تغيراً ملحوظاً في طريقة عملنا وحياتنا، فنحن جميعاً نخضع لعملية التكيف والتحقق من المستقبل. حيث لم تلعب شبكة

«هاواي»: الفجوة بين الاقتصادات الناشئة والرائدة بدأت تتأكل

المرحلة بالاعتماد على التقنيات الرقمية، حيث يتم الاعتماد على الحوسبة السحابية ودمج جميع الأنظمة. وتسهم الشبكات ذات التغطية العالية ونشر تقنيات مخصصة تعتمد على الحوسبة السحابية على نطاق واسع والذكاء الاصطناعي وإنترنت الأشياء في تحليل البيانات وتوفير النتائج في الوقت الفعلي. المرحلة الخامسة: كفاءة النظام الإيكولوجي و قدرته على مواكبة التغيرات. يتم إنجاز التحول الرقمي في النظام الإيكولوجي بأكمله، مما يتيح الاستجابة إلى تغيرات السوق بشكل فوري والتنسيق بين العمليات بشكل آلي ويسهم في تعزيز التعاون بين أصحاب المصلحة في مختلف القطاعات، وستوفر التقنيات المخصصة مثل الجيل الخامس وإنترنت الأشياء والروبوتات المزيد من الفرص لابتكار نماذج جديدة للأعمال وطرق العمل والمنتجات بفضل التحول الرقمي. وقال زانغ هونغ شي، الرئيس التنفيذي لتسويق البنية التحتية لتقنية المعلومات والاتصالات لدى هواوي: «بشأن لتزايد الاعتماد على تقنية المعلومات والاتصالات في مختلف البلدان والقطاعات، قمنا بإجراء بحث موسع تناول العديد من الدول والقطاعات لأول مرة. كما قدمنا رؤية لإنجاز التحول الرقمي وفق عدة مراحل للمساهمة في بناء اقتصاد من يواكب المتطلبات المستقبلية».

تمتلكها لكي تحقق استثماراتها المزيد من النجاح. وتتألف الاقتصادات من العديد من القطاعات التي يبرز من بينها قطاع واحد أو قطاعان أكثر أهمية من البقية. واقتراح تقرير مؤشر الاتصال العالمي 2020 أن تعمل الدول على تصميم استراتيجياتها التقنية بناءً على مواطن القوة في قطاعاتها نظراً لأن التحول الرقمي يتيح تحقيق قيمة مضافة أكبر. ولأول مرة في تقرير مؤشر الاتصال العالمي، قدمت نسخة عام 2020 رؤية لإنجاز التحول الرقمي في القطاعات الاقتصادية تتألف من خمس مراحل وتشمل: المرحلة الأولى: كفاءة المهام. أي أن يتم التركيز على إنجاز المهام الفردية من خلال الاعتماد على الاتصالات الأساسية وبناء علاقات قوية. المرحلة الثانية: الكفاءة الوظيفية. أي الاعتماد على الوظائف المحوسبة أو الآلية التي تعتمد على تقنية المعلومات والاتصالات لإنجاز العديد من المهام في نفس الوقت ومشاركة المعلومات بشكل أكثر كفاءة. المرحلة الثالثة: كفاءة النظام. أي أن يتم التركيز على إنجاز التحول الرقمي في الأنظمة الرئيسية لتعزيز كفاءة العمليات، حيث ستزداد متطلبات الشركات على خدمات الاتصال والحوسبة السحابية في هذه المرحلة. المرحلة الرابعة: الكفاءة التنظيمية

من منافسيها بنسبة وصلت إلى 22%، حيث أصبحت فيتنام والبيرو من الدول التي يعتمد اقتصادها على قطاع معين في عام 2020. وتضمن المحور الثاني للتقرير بيان أن الهيئات التنظيمية في الدول الرائدة ترغب بالحفاظ على نسبة الإنفاق على تقنية المعلومات. فقد أظهرت الدراسة أن رغبة الدول الناشئة في التجارة الإلكترونية في هذه الدول منذ عام 2014 ليصل إلى أكثر من 2000 دولار للشخص. وحققت بعض الاقتصادات الناشئة تقدماً في تصنيف مؤشر الاتصال العالمي، حيث ازداد معدل النمو في هذه الاقتصادات بنسبة وصلت إلى 17% وتمكنت من زيادة الناتج المحلي الإجمالي إلى مستويات أعلى

من منافسيها بنسبة وصلت إلى مرتين ونصف أو ثلاث مرات ونصف مقارنةً ببقية الدول. أما الدول التي تتمتع ببنية تحتية رقمية متنامية فقد تمكنت من الحد من الآثار الاقتصادية لتقني الجائحة وتحقيق التعافي الاقتصادي خلال وقت قصير وضمان مواصلة التحول إلى اعتماد نماذج إنتاجية عالية المستوى. وأوضح التقرير في محوره الثالث بأن التحول الرقمي في القطاع الاقتصادي سيسهم في تحقيق إنتاجية «عالية المستوى» لتعزيز التعافي الاقتصادي والقدرات التنافسية المستقبلية. وأنه ينبغي على الدول أن تضع خططاً للاستثمار في تقنية المعلومات والاتصالات وفقاً للميزات والعوامل التي

النمو في الاقتصادات الرائدة والاقتصادات التي تعتمد على قطاع معين والاقتصادات الناشئة تزايدت منذ عام 2015، حيث حققت الاقتصادات الناشئة أكبر معدل نمو سنوي مركب حتى جاءت الاقتصادات التي تعتمد على قطاع معين وأخيراً الاقتصادات الرائدة، مما يعني أن معدلات النمو في الاقتصادات الناشئة تقترب من المعدلات في الدول التي تعتمد على قطاع معين والاقتصادات الرائدة وتحسن الجودة الرقمية. وأشار التقرير إلى أن الاقتصادات الناشئة تمكنت من تعزيز أنشطتها في المزيد من الأسواق، حيث تم نشر النطاق الترددي للأجهزة المحمولة في هذه الدول بمعدل أكثر من مرتين ونصف. وازدادت نسبة مستخدمي الجيل الرابع من 1% إلى 19%، فيما تم توفير النطاق الترددي للأجهزة المحمولة بأسعار معقولة بنسبة وصلت إلى 25%. وساهمت هذه الإنجازات في تمكين الاقتصادات الناشئة من توفير خدمات رقمية شاملة أفضل واغتنام فرص التنمية الاقتصادية. كما تضاعف الإنفاق على التجارة الإلكترونية في هذه الدول منذ عام 2014 ليصل إلى أكثر من 2000 دولار للشخص. وحققت بعض الاقتصادات الناشئة تقدماً في تصنيف مؤشر الاتصال العالمي، حيث ازداد معدل النمو في هذه الاقتصادات بنسبة وصلت إلى 17% وتمكنت من زيادة الناتج المحلي الإجمالي إلى مستويات أعلى

نشرت هواوي تقرير دراستها السنوية السابعة يؤشر الاتصال العالمي 2020 الذي ركز هذا العام على إسهامات التحول الرقمي في مختلف القطاعات في تعزيز الإنتاجية وتحسين التعافي الاقتصادي وتعتمد القدرات التنافسية في المستقبل. وقدمت هواوي في التقرير رؤيتها لإنجاز التحول الرقمي وفق خمس مراحل. وتوقع البحث أن تتمكن الاقتصادات التي تركز على تعزيز الإنتاجية وإنجاز التحول الرقمي والاعتماد على تقنيات الاتصالات الذكية من توفير قيمة إجمالية مضافة أكبر لكل عامل أو لكل ساعة عمل.

تهدف تقارير مؤشر الاتصال العالمي من هواوي التي توفر أفضل الرؤى والاستراتيجيات إلى أصحاب القرار وأصحاب المصلحة في المجال الاقتصادي للمساهمة في تنمية الاقتصاد الرقمي. وتمثل الدول التي تتأهلها التقرير والتي وصل عددها إلى 79 بلداً، ما يصل إلى 95% من الناتج المحلي الإجمالي العالمي، فيما يشكل سكانها ما يصل إلى 84% من سكان العالم. تضمنت خلاصة التقرير محاور متعددة أهمها أن الاقتصادات الناشئة تجسر الفجوة بينها وبين الاقتصادات الرائدة. فقد قدم التقرير تحليلاً وافياً لتغيرات مؤشر الاتصال العالمي في كل بلد منذ عام 2015، وتوصل إلى أن متوسط معدلات



شركة هواوي

بقيادة «سنابل للاستثمار»

«فودكس» السعودية تغلق جولة استثمارية بـ 75 مليون ريال

هذه الشركة الرائعة". ومنذ تأسيسها، تمكنت فودكس من تنفيذ أكثر من 5 مليار عملية من خلال أنظمتها عن طريق أكثر من 50 ألف نقطة بيع، تخدم أكثر من 10 آلاف علامة تجارية للأطعمة والمشروبات. ومع هذه الجولة الاستثمارية الأخيرة، يرتفع إجمالي التمويل الذي تمكنت فودكس من جمعه حتى الآن إلى 105 ريال سعودي (28 مليون دولار أمريكي). هذا الإنجاز هو الثالث الذي حققته فودكس خلال الأشهر السابقة، حيث كانت الشركة التقنية الناشئة، التي تقدم منصة متكاملة لإدارة البيع بالتجزئة لمساعدة أصحاب المطاعم على إدارة أعمالهم، قد أعلنت مؤخراً عن دخولها السوق المصري، وكذلك جمع 375 مليون ريال سعودي (100 مليون دولار أمريكي) من خلال شركة معال للتطوير لتمويل تقديم الدعم للحصول على قروض صغيرة متوافقة مع الشريعة الإسلامية.

المضي قدماً في خطة تطوير منتجاتنا وبشكل سريع، لا سيما في مجال التقنية المالية لقطاع التجزئة". وأضاف نصري صابر عن شركة سنابل للاستثمار: "نحن متحمسون لقيادة هذه الجولة والشراكة مع فودكس، والتي تمكنت من النمو والتطور لتصبح نظاماً شاملاً متكاملًا لإدارة المبيعات واستقبال المدفوعات. نحن نرى أن فودكس أصبحت في وقت قصير من الشركات الرئيسية في المنطقة التي تساهم في تسريع وتيرة التحول الرقمي في قطاع التجزئة". وعلق أحمد النعمي، شريك في صندوق STV الاستثماري، قائلاً: "لقد حققنا رؤية فودكس والإنجازات التي لهدتها حتى الآن. لقد أصبحت الشركة بمثابة بنية أساسية حيوية للشركات الصغيرة والمتوسطة ومنصة فعّلية لرقمنة قطاع التجزئة. نحن متحمسون لشركتنا مع فودكس ويسعدنا الانضمام إلى المستثمرين الآخرين لدعم مسيرة



أحمد الزيني

التقني: "تمثل جولة التمويل هذه علامة بارزة أخرى في مسيرتنا العملية. وإلى جانب حصول فودكس رسمياً خلال الشهر الماضي على ترخيص البنك المركزي السعودي (ساما) للعمل في مجال التقنية المالية في السعودية، سيساعدنا هذا الاستثمار الجديد على

من الحصول على دعم وثقة مجموعة من المستثمرين البارزين. وعلى الرغم من الصعوبات التي شهدتها العام الماضي 2020، إلا أننا تمكنا من تبني نهج استباقي فعال لتحويل التحديات إلى فرص. ونحن متفنون لجميع عملائنا والمستثمرين والشركاء الذين انضموا إلينا ودعموا مسيرتنا منذ انطلاقتنا الأولى، ونتطلع إلى تحقيق المزيد من النجاحات معنا في المستقبل". وتابع يقول: "لطالما كان رأس مالنا البشري ميزة تنافسية استراتيجية في فودكس، وتزداد أهمية هذا العامل الآن في الوقت الذي نقوم فيه بتوسيع استثماراتنا، حيث نهدف إلى زيادة عدد موظفينا ليصبح لدينا 500 موظف بنهاية عام 2022، مع حرصنا المستمر على استقطاب الكفاءات المتميزة التي سيساهم في تطوير الشركة وتوسيعها عالمياً". من جهته قال مصعب العثماني، الشريك المؤسس في فودكس والرئيس

أعلنت فودكس، الشركة السعودية الناشئة والمتخصصة في تقديم حلول متكاملة لنقاط البيع وإدارة المطاعم، نجاحها في إغلاق جولة استثمارية (ب) وجمع 75 مليون ريال سعودي (20 مليون دولار أمريكي) بقيادة شركة «سنابل للاستثمار» التابعة لصندوق الاستثمارات العامة السعودي، وبالقيادة المشتركة من صندوق STV للاستثمار. كما شارك نخبة من المستثمرين الآخرين بمن فيهم إنديفور كاتاليس، وشركة علم، ودرية المالية. وتهدف هذه الجولة الاستثمارية إلى تمكين فودكس من زيادة حصتها في أسواقها الحالية، وتسريع خططها التوسعية عالمياً، إضافة إلى توسيع نشاطها في مجال التقنية المالية fintech بشكل عام.

حصول ذلك، قال أحمد الزيني، الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي في فودكس: "يسعدنا أن نستهل العام الحالي بهذا الإنجاز الرائع، حيث تمكنا

إعلان عن بيع عقار بالمزاد العلني

تعلن إدارة العقارات بحكمته الكلية عن عقار الموصوف فيما يلي بمزاد العلني وذلك يوم الاثنين الموافق 20/11/2021 الساعة 11:00 صباحاً. بالمزاد العلني بقصر العدل الساعة التاسعة صباحاً وذلك نظراً لعدم كفاية المصارف في الموعود رقم 1011/2011 ع/ع

معرفة من: مصلحة مسجل مظر صبر
عنوان: مبنى عقار جبر التموي
رقم: 1011/2011 ع/ع

أولاً: أوصاف العقار: (وفقاً لشهادة الأوصاف المرفقة)

الرقم 1011/2011 ع/ع يقع بمنطقة التسييم بالجوار أسيمة رقم 244 قفحة رقم 2 من المخطط رقم 244/3/200 ومساحته 2400 م² وذلك بالعزاء العلني بشارع أساسي قفحة 100000 م² والحيث يتكون من ثلاثة أدوار وتسمية البيت الخارجية من الموزايك ويوجد به حمام والتلفين ومرآزي ويوجد المرافق فهو عبارة عن سكن خاص أرضي وأول وثاني وسطيح ويوجد زيادة في تسمية البناء يوجد مساحات في الطابق في مختلف واجهات الطابق وتم إجراء محضر مخالفة تقفحة بناء في المساحات التي لا تليق بارتفاعها

أولاً: جيد الجزء العلوي المسمى المين قرن الطابق وبشرفه نظيفة في الجزء سداً حسن ذلك الثمن على الأقل يوجد جيد معادن من البلك الصليب على أو يوجد صلب خسان من أحد الجوانب اصابع ابراج الفلج وزارة العدل ثانياً: جيد من بعد الطابق طرازه أو يوجد بلعق جليد جليد كالمزاد الثاني: اضرار والصرفه ورسوم التسليم ثانياً: فإن لم يوجد من احد طلاء الثمن تلاء ووجد عليه ايداع حسن الثمن على الأقل ولا أعيد التزايه على ثمنه

في نفس القفحة على أساس الثمن الذي كان قد رسا به البيع

زيادة: إذا اردع المزايه الثمن في القفحة ثانياً يتم رسو المزاد عليه (إذا بقدر في هذا القفحة من بقاء الشراء مع زيادة الطرح محسوباً بإيداع كامل على المزاد على هذه القفحة بعد التزايه في نفس القفحة على أساس هذا الثمن

خامساً: إذا لم يتم المزايه الأول بإيداع الثمن على القفحة ثانياً يتم دفع ايداع التزايه ويخطر بعد التزايه فوراً على ثمنه على أساس الثمن الذي كان قد رسا به عليه في القفحة السابقة ولا يعد في هذه القفحة بأي طراح غير محسوب بإيداع كامل ففواته. ويؤزم المزايه المختلف بما يتصل من ثمن الطرح

سابعاً: يحتمل الراسي حقه المزاد في جميع الحالات رسوم نقل وتسليم ثانياً يتم رسو المزاد على البيع في المصف الورقية

سابعاً: بشر أن إعلان نظيفاً لتقنين ويطلب المبردين الإجراءات البيع وهي مستوفاه دون أن تشمل إدارة العقار والمدفوعة ثانياً على أساسه

ثانياً: بشر الراسي حقه المزاد أنه عين الطراح بمحاكمة نظيفة للقفحة

تعليمات:

1- يتشتر على الإعلان عن البيع بوجوبية الرسمية طبقاً للمادة (196) من قانون المرافعات
2- يتم رسو المزاد الأول للاختلاف خلال خمسة أيام من تاريخ التعليق بتمامه طبقاً للمادة (197) من قانون المرافعات
3- يتم قفحة المزاد من الساعة (11) من قفحة المرافعات الساعة (12) من قفحة الساعة صباحاً في الطابق رقم 1011/2011 ع/ع
4- يتم رسو المزاد على أساس الثمن الذي كان قد رسا به عليه في القفحة السابقة ولا يعد في هذه القفحة بأي طراح غير محسوب بإيداع كامل ففواته

بشر على جميع قفحات والمدفوعات القفحة المرفقة في المزاد على أساسه والبيوت المخصصة لأفراد من السكان الخاص على أساسه المادة (197) من قانون المرافعات الجزائية المقفحة بالقرن رقم 1011/2011 ع/ع

المسجل
رئيس مصلحة تقنية