توفر كم هائل من الفرص والإمكانات

«إريكسون»: تقنية الجيل الخامس تدعم عملية التحول الرقمي

لاكي لاريتشيا

أوضح لاكي لاريتشيا رئيس إريكسون للخدمات الرقمية لمنطقة الشرق الأوسط وإفريقيا أن التقنيات الرقمية تساهم في تعزيز عملية التحول عبر جميع القطاعات الاقتصادية حول العالم، مدفوعة بالنشر واسع النطاق لتقنية الجيل الخامس عبر المنطقة، الأمر الذي أسفر عن توفير فرص هائلة لمزودي خدمات الاتصال للإطلاع على الإمكانات والأعمال الجديدة التي ستنتج عن التحول الرقمي لسوق الشركات. إلا أن هذا التطور ينطوي على تحد هام يتمثل في ضرورة التحول من التركيز على تدفقات الإيرادات التقليدية إلى التركيز على رقمنة القطاعات المستهدفة، لتعزيز قدرتهم على الاستفادة من هذه الفرص على النحو الأمثل وتسريع عملية النمو على المدى الطويل.

وبالتزامن مع توجه مزودي الخدمات الرائدين في المنطقة لاتخاذ خطوات جادة تهدف إلى استكشاف الإمكانات التي تتجاوز خدمات الاتصال والتركيز على قطاعات محددة دون غيرها، يجب عليهم أيضاً توسيع تطلعاتهم الاستراتيجية إلى ما وراء النطاق العريض المتنقل في كل قطاع من القطاعات المستهدفة لتحقيق نتائج أفضل.

وفقاً لتقرير إريكسون بعنوان «الاستفادة من فرص الأعمال خارج النطاق الترددي العريض للأجهزة المحمولة»، سيتم استثمار تقنية الجيل الخامس لتمكين ما يقرب من نصف إجمالي القيمة المتوقعة لرقمنة القطاعات بحلول عام 2030.

من المتوقع أن تبقى إيرادات مزودي خدمات الاتصال ثابتة دون نمو يذكر، نظراً لاعتمادها بشكل أساسي على الاستثمار في تقنيات الاتصال. من الضروري في هذا الإطار، النظر في فرص جديدة للحصول على حصة أكبر من عائدات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات العالمية المحتملة التي يتيحها إطلاق تقنية الجيل الخامس، وهو رقم من المتوقع أن يصل إلى 700 مليار دولار أمريكي بحلول عام 2030 (عبر 10 قطاعات).

القدرات الحيوية وسد فجوة لناحية الجهوزية والاستعداد

بالنسبة لمعظم مزودي الخدمات، تعد القدرات التجارية والعملية والتقنية بالغة الأهمية لاغتنام فرص الأعمال المتاحة خارج النطاق الترددي العريض للأجهزة المتنقلة. ونظراً لاتساع الفجوة بين الوضع القائم والوضع المنشود الوصول إليه، فعلى مزودو خدمات الاتصال العمل على تعزيز قدراتهم والاهتمام بها على نحو أكبر، لا سيما على المستويين التجاري والتشغيلي، لضمان التنفيذ الناجح للأعمال.

وتتمثل القدرات الخمس الأكثر أهمية في هذا المجال بـ:

الذهاب الفعال إلى السوق على مستوى المعاملات بين الشركات وفرص الأسواق الجديدة لمزودي خدمات الاتصال: للتواصل مع العملاء من المؤسسات خارج نطاق الأعمال التقليدية. ويعد النموذج الفعال للذهاب إلى السوق أمر بالغ الأهمية، يتضمن ذلك عمليات فعالة وقابلة للتوسع بهدف تعزيز التفاعل مع العملاء والشركاء، ولتوزيع الرؤى وعمليات التعلم عبر المؤسسة. إضافة إلى ذلك، يتعلق نجاح هذا الأمر بتدريب فرق العمل في مجال المبيعات على أفضل نحو ممكن، بهدف تسليط الضوء على التحديات التي يواجهها العملاء من المؤسسات على المستوى التجاري والعمل على إيجاد أفضل الحلول لها. القيادة والثقافة: تفترض القيادة المثالية ضرورة حصول قطاع المؤسسات على المستوى المناسب من الاهتمام من قبل الإدارتين العليا والمتوسطة، مع ضرورة وضوح الأولويات الاستراتيجية. على مستوى آخر، تلعب الثقافة دور حيوي في دعم وتعزيز الطموح الاستراتيجي والأولويات خارج نطاق الأعمال التقليدية، على سبيل المثال عبر تشجيع الإبداع المشترك والعقلية المبتكرة التي تركز على العملاء.

مدى خبرة المتخصصين في القطاع بالأسواق العامودية المستهدفة: تشير هذه القدرة إلى توفر العمليات والموارد المثلى لضمان فهم السلوك التنظيمي لاتجاهات القطاع، بالإضافة إلى التحديات التجارية التي يواجهها العملاء والأولويات الاستراتيجية واحتياجات الرقمنة. وتعتبر هذه القدرة المفتاح الأساسي لتصميم وتطوير وتوفير الحلول ذات الصلة للعملاء على النحو الأفضل.

المهارات: يتطلب تطوير الحلول المبتكرة وبيعها بطرق جديدة، مجموعة مختلفة من الكفاءات والمهارات التي يجب أن تتمتع بها القوى العاملة. لذا، يجب على المؤسسات اعداد فرق العمل في مجال المبيعات لتوفير الخدمات للشركات خارج نطاق الأعمال التقليدية، ويتم ذلك عبر تعزيز القدرة على بناء فهم أعمق لاحتياجات العملاء والتعاون بشكل استراتيجي مع صناع القرار المختلفين. إضافة إلى ذلك، يجب على القوى العاملة التكيف مع تقنيات الأتمتة والعمليات القائمة على البرمجيات. وفي حال عدم اكتساب هذه الكفاءات عبر الشركاء، يتحمل مزودي الخدمات مسؤولية ضمان العمليات والأدوات المناسبة لتنمية المهارات المطلوبة وتوظيف المهارات المشتركة وتطويرها والاحتفاظ بها.

تنسيق الخدمات وضمانها وائتمتتها: تشير هذه القدرة إلى إمكانية أتمتة وتصميم وتطوير وتقديم خدمات الشبكة الشاملة، مع ضمان الجودة وتحسين عملية تحليل البيانات واتخاذ القرارات. ويعتبر هذا الأمر غاية في الأهمية، حيث أصبحت الشبكات أكثر توجهاً لتلبية الاحتياجات في الوقت الحقيقي، مدفوعة بتفضيلات العملاء للابتكار وتعزيز السرعات، والحاجة إلى تلبية أو تجاوز تلك التوقعات اعتماداً على المرونة المتزايدة وهياكل التكلفة الأكثر انخفاضاً. وتساهم عمليات التنسيق في توفير إدارة أكثر ديناميكية للمعلومات والتكنولوجيا على مستوى شبكات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات المتقاربة، إضافة إلى دعم الخدمات والموارد طوال دورة حياتها – بدءاً من التخطيط إلى التنفيذ مروراً بضمان الحلقة المغلقة.

ويعتبر ذلك خطوة أساسية في عملية تطوير القدرة، الأمر الذي يتطلب دعم الأتمتة على نحو متكامل من شبكة النفاذ الراديوي الثابت إلى الشبكة الأساسية، وتنسيق الخدمات المستقلة بالكامل في بيئات تكنولوجيا المعلومات المختلفة للعملاء.

في الوقت نفسه، يختلف مزودو الخدمات حول العالم من هذا المنظار، ما يفترض ضرورة تكييف استراتيجيتهم الرقمية لتناسب ظروفهم الخاصة. إضافة إلى ذلك، يجب أن يتم تطوير قدرات التنفيذ على نحو يحاكي الطموح الاستراتيجي لتحقيق نتائج أفضل.

يتمتع مزودو الخدمات بفرصة استثنائية لاقتناص الإمكانات الناشئة التي توفرها الرقمنة بناءً على علاقاتهم القوية مع العملاء، وقدرات التغطية الواسعة للشبكة والمعرفة والخبرة العميقة بمتطلبات الاتصال بالرقمنة. الأمر الذي يمكنهم من تقديم بيانات شاملة وآمنة للشبكة، كشرط أساسي في عمليات التحول الرقمي للمؤسسات.

يمكن لمزودي الخدمات معالجة هذه الثغرات على مستوى القدرات الرئيسية، لاكتساب الإمكانيات التي تساهم في تعزيز كفاءاتهم للانخراط في العمليات المختلفة والمرتبطة بتوفير الحلول لقطاعات الشركات المختلفة والاستحواذ على نمو الإيرادات في هذا المجال.

البنك التجاري يعلن الفائزين في سحبي «النجمة» و«الراتب»

البنك التجاري

أجرى البنك التجاري سحوباته على حساب النجمة وحملة «اكثر من راتب». وقد تم إجراء السحب في مبنى البنك الرئيسي، وبحضور ممثل وزارة التجارة والصناعة عبدالعزيز أشكناني، مع الالتزام بالاشتراطات الصحية والوقائية المتمثلة في التباعد الاجتماعي.

وقد قام البنك بتغطية السحوبات مباشرة عبر وسائل التواصل الاجتماعي . وجاءت نتيجة السحب على النحو التالي :

أولا : حساب النجمة الاسبوعي – جائزة 5.000/- دينار كويتي من نصيب

ثانيا : سحب حساب حملة «اكثر من راتب» من نصيب

ابراهيم اسماعيل علي تقي

وأوضح البنك بان حملة «اكثر من راتب» موجهة للعملاء الذين يقومون بتحويل رواتبهم البالغه -/500دينار كويتي او اكثر على البنك وبصفة خاصة الموظفين الكويتين والمقيمين العاملين في القطاعين الحكومي والنفطي والشركات المدرجة لدي البنك وكذلك المتقاعدين ، والاستفادة من مزايا هذه الحملة والحصول على هدية نقدية فورية من 250/- إلى 500/- دينار او قرض من دون فائدة بقيمة 5 أضعاف الراتب وبحد أقصى 10.000/- دينار، بالإضافة إلى الهدايا النقدية، وسيكون هناك سحب أسبوعي للعملاء الكويتيين الحاليين والجدد ممن يقومون بتحويل رواتبهم على البنك لربح مبلغ يعادل راتب واحد من الرواتب التي يتقاضونها شهريا.

ويذكر أن جوائز «حساب النجمة» مميزة بحجم مبالغ الجوائز المقدمة، بالإضافة إلى تنوعها طوال السنة، والتي تتضمن سحوبات أسبوعية بقيمة 5.000/- دينار كويتي، وشهرية بقيمة 20.000/- دينار كويتي، بالإضافة الى جائزة نصف سنوية بقيمة 500.000/- ديناركويتي، وسحب آخر العام على أكبر جائزة نقدية مرتبطة بحساب مصرفي في العالم بقيمة 1.500.000 دينار كويتي.

وعن آلية فتح حساب النجمة والتأهل لدخول السحوبات، فمن المعروف أنه يمكن فتح الحساب فقط بإيداع 100/- دينار كويتي ويجب أن يكون في الحساب مبلغ لا يقل عن 500/- دينار كويتي للتأهل ودخول جميع السحوبات على كل الجوائز التي يقدمها الحساب، فكلما زاد رصيد العميل زادت فرصة الفوز، فضلاً عن المزايا الإضافية التي يوفرها الحساب، إذ يحصل العميل على بطاقة سحب الي ويستطيع الحصول على بطاقة ائتمان بضمان الحساب وكذلك الحصول على كل الخدمات المصرفية من البنك التجاري.

وكشف البنك أن حساب النجمة متاح للجميع، وبإمكان أي شخص فتح حساب النجمة من خلال تطبيق CBK Mobile بخطوات بسيطة ومن أي مكان و في أي وقت.

عبر إضافة طائرتين بوينغ 767-300Fs

«دي إتش إل» إكسبرس توسع أسطولها الجوي بالمنطقة

■ الطائرات الجديدة ستزيد من سعة حمولة «دي إتش ال» بنسبة تفوق 25 %

■ إجمالي حجم الأسطول الجوي للشركة يرتفع إلى 8 طائرات في المنطقة

طائرة DHL

اعلنت شركة "دي إتش ال" إكسبرس مؤخرًا عن إضافة طائرتين جديدتين من طراز بوينج 767-300Fs إلى أسطولها الجوي في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا. يأتي ذلك ضمن إطار مساعيها لتعزيز شبكة الطيران الإقليمي التابعة لها وتحسين قدراتها الجوية لتتمكن من دعم المتطلبات اللوجستية في المنطقة بشكل أفضل. ومن شأن هذه الطائرات المتطورة والتي ستتواجد بمقر شركة «دي إتش ال» إكسبرس الرئيسي للطيران الإقليمي في مملكة البحرين، أن تعزز من كفاءة الشركة وقدراتها التشغيلية بشكل أكبر وأفضل، مما يُمكنها من تلبية الزيادة الكبيرة في متطلبات العملاء، نظرًا إلى ارتفاع حركة البضائع ضمن شحنات معينة خلال هذه الفترة.

وستعمل الطائرة الجديدة على زيادة حمولة «دي إتش ال» بنسبة تفوق 25%، ومن شان ذلك أن يخدم الممرات الحالية عالية الطلب في كل من دول مجلس التعاون الخليجي، ومنطقة الشرق الأوسط، وأفريقيا، وشبه القارة الهندية، حيث تضم هذه المناطق العديد من الشركاء التجاريين الرئيسيين للشركة.

وبهذه المناسبة، قال ريتشارد غيل، رئيس دي إتش ال للطيران لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا: «تستمر الاستثمارات في تعزيز قوتنا الجوية بمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، حيث يشكل ذلك جزء من استراتيجيتنا للتوسع، الأمر الذي يسهم بتعزيز قدراتنا بين دول المنطقة ويُمكننا من خدمة الوجهات الأكثر طلبًا بسرعة أكبر وبكل موثوقية وكفاءة، مما يؤدي – في نهاية المطاف – إلى تميز خدماتنا بشكل أفضل، وهو ما يُمثل لب نموذج أعمال «دي إتش ال». على مدى الأعوام الست الماضية، تمت مضاعفة نقاط اتصال الطيران لشركة «دي إتش ال»، وزيادة عدد رحلاتنا المحلية والدولية ليصل إلى أكثر من 175 رحلة أسبوعيًا. لقد واصلنا عملنا بكل جهد من أجل زيادة سعة الشحن في الروابط التجارية الحيوية مثل: مصر، والسعودية، والإمارات، ولبنان، والأردن، وشرق إفريقيا، ووجهاتنا الآسيوية وغيرها، بغية دعم الاحتياجات اللوجستية المتزايدة لعملائنا والمتمثلة في خلق تواصل أفضل بين تلك المناطق والعالم بشكل عام.»

وأضاف قائلًا: «تعد التجارة الإلكترونية المحرك الرئيسي لأعمالنا ونعمل دائمًا على مواكبة التغيرات التجارية العالمية والتكيف معها في جميع الظروف. نحن نقوم دائمًا بدراسة عملياتنا وتوسيع أسطولنا الجوي لنستفيد من النشاط المتزايد بين آسيا، والشرق الأوسط، وأفريقيا، التي تعد مراكز تجارية حيوية بالنسبة لعملائنا في مختلف أنحاء المنطقة.»

ستسهم الطائرتان الجديدتان 767-300Fs في تعزيز عمليات «دي إتش ال» الحالية بين دول المنطقة، حيث ستساعد في تحسين كفاءة الوقود بشكل كبير عبر خفض انبعاثات ثاني أكسيد الكربون، كما سترفع إجمالي حجم أسطول الشركة إلى 8 طائرات. واختتم بقوله: «عندما تم اتخاذ قرار إضافة طائرات جديدة إلى أسطول «دي إتش ال»، كان أحد معاييرنا الرئيسية هو تقليل تأثيرها على البيئة؛ وذلك دعمًا لرؤيتنا العالمية وأهداف GoGreen لتصبح أول شركة لوجستية خالية من الانبعاثات بحلول عام 2050، وهي رحلة طموحة يتم تنفيذها بالفعل عبر القطاعات التشغيلية الرئيسية من خلال حلول النقل النظيف، وسلاسل التوريد الصديقة للبيئة. نحن نعمل باستمرار على تحديث أسطولنا بطائرات أكبر وأكثر كفاءة في استهلاك الوقود والطاقة. وتعتبر بوينج الجديدة من أكثر الطائرات كفاءة من حيث التكلفة في قطاع الشحن الإقليمي في الوقت الحالي.»

بهدف تطوير نظام بري أوروبي نمطي غير مأهول

المفوضية الأوروبية تمنح تحالفاً بقيادة «ميلريم روبوتيكس» 30.6 مليون يورو

حصل تحالف بقيادة شركة "ميلريم روبوتيكس" ويتكون من العديد من شركات الدفاع والاتصالات والأمن السيبراني والشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم ذات التقنية العالية على 30.6 مليون يورو من برنامج التنمية الصناعيّة للدفاع في أوروبا التابع للمفوضيّة الأوروبيّة بهدف تطوير نظام بري أوروبي نمطي غير مأهول.

وسيتم خلال هذا المشروع تطوير بنية معيارية وقابلة للتوسيع للأنظمة المختلطة المأهولة وغير المأهولة لتوحيد منظومة أوروبية واسعة للمنصات الجوية والأرضية، ومعدات القيادة والتحكم والاتصالات، وأجهزة الاستشعار، والحمولات والخوارزميات. سيستخدم النظام النموذجي الأولي مركبة أرضية غير مأهولة قائمة، "تيميس" من شركة "ميلريم روبوتيكس"، وقائمة محددة من الحمولات.

سيتم إظهار نتائج المشروع في البيئات التشغيلية والظروف المناخية ذات الصلة كجزء من التدريبات العسكرية للدول الأعضاء المشاركة أو في ساحات اختبار منفصلة.

وتجدر الإشارة إلى أن التكلفة الإجمالية للمشروع، بعنوان (النظام البري غير المأهول المتطور والمتكامل)، هي 32.6 مليون يورو منها 30.6 مليون ستقدمها المفوضية الأوروبية.

وقال كولدار فارسي، الرئيس التنفيذي لشركة "ميلريم روبوتيكس" في هذا السياق: "ستعزز الأنظمة الروبوتية والمستقلة بشكل كبير القدرات الدفاعية والعسكرية خلال السنوات القادمة في أنحاء العالم كافة. ويعد هذا المشروع مثالاً ممتازاً على كيفية قيام أوروبا باستخدام وتطوير التقنيات المتقدمة كجهد مشترك مع تجنب نشتت الأنشطة والموارد في الوقت نفسه". وأضاف فارسي قائلا: "من الجيد أن نرى أن صندوق الدفاع الأوروبي يعمل بشكل فعال على توحيد متطلبات الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي وقدرات الصناعة الأوروبية بغية زيادة القدرات الدفاعية والاستقلالية الاستراتيجية. وأضاف فارسي أن الصناعة الأوروبية محددة المعالم ومستعدة لتوفير تقنيات فعالة وقابلة للنشر بالفعل على مدى السنوات الثلاث المقبلة في سياق هذا المشروع". هذا وتتولى إستونيا قيادة المشروع، كما تم الاتفاق على متطلباته التقنية مع فنلندا ولاتفيا وألمانيا وبلجيكا وفرنسا وإسبانيا التي تخطط كل منها لتمويل المبلغ المتبقي من ميزانية المشروع البالغة قيمته 2 مليون يورو.

كما سيتم خلال المشروع جمع المعرفة التشغيلية وتطوير المفاهيم المتعلقة بالمشاركة المجتمعة للأصول المأهولة وغير المأهولة مع مراعاة الجوانب الأخلاقية المطبقة على الروبوتات والذكاء الاصطناعي والأنظمة الذاتية. وسيتم أيضاً إنشاء بيئات للمحاكاة الافتراضية والبناءة المتطورة.

وسيكون مشروع النظام البري غير المأهول النمطي والمتكامل بمثابة تعاون بين 14 طرفاً: "ميلريم روبوتيكس" (منسق المشروع)، و"جي تي سايبر تكنولوجيز"، و"سافران إلكترونيكس آند ديفنس"، و"تيكستر سيستمز"، و"كراوس- مافي ويجمان"، و"ديبل ديفانس"، و"بيتيوم وايرلس"، و"إنستا ديف سيك"، و"(آن)ماند"، و"دوت أوشن"، و"لاتفيجاس موبيلايس تيليفونز"، و"جي إم في إيروسبيس آند ديفانس"، والأكاديميّة العسكريّة الإستونيّة، والأكاديميّة العسكريّة الملكيّة في بلجيكا.

خلفية المشروع

تتمثل أهداف برنامج التنمية الصناعيّة للدفاع في أوروبا في المساهمة بالاستقلالية الاستراتيجية للاتحاد الأوروبي وتعزيز التعاون بين الدول الأعضاء. وتشمل الأولويات تمكين العمليات المتطورة للقوات العسكرية مع التركيز بشكل خاص على المخابرات والاتصالات الآمنة والفضاء السيبراني. وتشمل الإجراءات الجيل القادم من قدرات وحلول القتال البري في مجال تقنيات الذكاء الاصطناعي والواقع الافتراضي والفضاء السيبراني.