



SPECIAL

خاص



GITEX
TECHNOLOGY
WEEK



AL
BAYAN
MAG

العدد ٥٨٩ • السنة الواحدة والخمسون • كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٢٠
AL BAYAN ECONOMIC • Issue No 589 • 51 YEARS • DECEMBER 2020



نضال أبو لطيف (AVAYA):

نحننا في مواجهة التحديات بمجموعة حلول مدعومة بالذكاء الاصطناعي والخدمات السحابية

This part is
sponsored by

AVAYA

هذا الجزء
يصدر برعاية



Bahrain: BBS • Egypt: EPC0 • France: Etn05 • Jordan: J05 • USA: SRC5 • Kuwait: KD2 • Lebanon: L10.000 • Morocco: Dhs50 • Oman: O03 • Qatar: QRC5 • Syria: S1200 • UAE: Dhs25 • Yemen: YR1.350

looking



further

stc

الشيخ حمدان بن محمد افتتح فعاليات أسبوع جيتس للتقنية: يعكس التوجه الريادي لدبي والثقة الكبيرة التي تتمتع بها عالميا



علاء الدين المقريف
LEXMARK



محمد ابوالخيل
stc



نضال ابو لطيف يشرح للشيخ حمدان بن محمد آل مكتوم
عن آخر خدمات AVAYA



Chadi Ghazal
Capital Outsourcing



باسم السلوم
SURE GLOBAL TECH



Zaidoun Arbad
Starlink ME



مجد سنان
TREND MICRO



من اليسار: DR. CHRISTOPHER COOPER ومازن نجيب
(جناح LENOVO)

افتتح الشيخ حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم، ولي عهد دبي، في مركز دبي التجاري العالمي، فعاليات أسبوع جيتس للتقنية ضمن دورته الـ ٤٠ بحضور عالمي واسع النطاق ضم ١٢٠٠ مشاركة من جهات حكومية وشركات عالمية كبرى وناشئة ورواد أعمال و ٢٠٠ من أهم شركات الاستثمار في مجالات التكنولوجيا المتنوعة، ضمن الحدث التقني الأكبر في المنطقة، والاول من نوعه في العالم الذي يعقد فعلياً خلال عام ٢٠٢٠ وفقاً للاجراءات الاحترازية والوقائية الموصى بها عالمياً، ومن قبل الجهات المعنية في الدولة، بهدف ضمان أعلى مستويات السلامة للعارضين والمشاركين والزوار، وحمائتهم من فيروس «كورونا». وأشار الشيخ حمدان: «جيتس هو الحدث التقني الأكبر من نوعه في المنطقة، وهو منصة مهمة لحوار عالمي حول تقنيات المستقبل التي تحمل مفتاح الحلول لأغلب التحديات التي يواجهها الانسان، ودبي انطلاقة من موقعها كمركز محوري للتكنولوجيا والابداع وريادة الاعمال، ملتزمة بتفعيل هذا الحوار وتوسيع نطاقه، بما يتناسب وطموحاتها لحياة افضل ستكون التكنولوجيا العنصر الابرز في تكوين تفاصيلها». «البيان الاقتصادية» تفقدت الأجنحة الدولية المشاركة واستطلعت مديري الشركة ورؤساءها التنفيذيين عن أحدث التقنيات والحلول الرقمية والذكية المعروضة.



جهد طياره
EVOTEQ



رولاند هاشم
PROW ME



حلمي اللولو
ICC GROUP



د. بشار حوامده
MENAITECH



نضال أبو لطيف (رئيس شركة «أفيا» Avaya العالمية):

استجابت «أفيا» بسرعة للتطورات وواجهت انعكاسات وباء «كوفيد-19»

من خلال تفعيل منصات العمل والتواصل عن بُعد

تقدم شركة «أفيا» Avaya خدمات تساهم بدعم ملايين الاعمال يوميا، وعلى مدى عقود دعمت المؤسسات والشركات في مختلف انحاء العالم لتحقيق النمو من خلال توفير خدمات الاتصالات وحلول التعاون التكنولوجية. وتحرص «أفيا» على تقديم الابتكارات التكنولوجية التي تعزز وتبسط التواصل والتعاون والتنسيق عن بُعد، استنادا إلى السحابة Cloud. وتحرص دائما على تقديم حلول تتوافق مع احتياجات ومتطلبات الأعمال، كونها شركة رائدة في مجال التكنولوجيا الحديثة وتلتزم بمساعدة العملاء بالوسائل التقنية المبتكرة لتنمية أعمالهم وتحقيق الإنجازات وتعزيز تنافسيتهم في مختلف المجالات.

رئيس «أفيا» Avaya العالمية نضال أبو لطيف، الذي استطاع بفضل قدراته القيادية وفرق العمل التي تتمتع بالخبرة والمهارات المتميزة، ترسيخ أعمال الشركة خصوصا في الأسواق التي تشهد تنافسية عالية، يرى أن سرعة

استجابة «أفيا» للتحديات التي فرضتها جائحة «كوفيد-19»، مكنتها من تعزيز مكانتها العالمية. وأن هذا الإنجاز كان جليا وواضحا وقويا، خصوصا لأنه اعتمد على منصات الشركة المتخصصة بالعمل والتواصل والتنسيق عن بُعد. ويضيف أن «أفيا» تركز منذ سنوات عدة على تمكين عملائها من تحقيق التحول الرقمي. ويؤكد أبو لطيف من جهة أخرى، أن الشركة نجحت خلال العام ٢٠٢٠ في التعامل مع التحديات في مختلف الأسواق والقطاعات، نظرا لاملاكها مجموعة حلول متكاملة مدعومة بالذكاء الاصطناعي. كما ينوه أبو لطيف بنجاح فعاليات معرض «جينكس»، ويركز على أهمية التعاون الاستراتيجي بين مركز دبي التجاري العالمي و«أفيا»، والذي ساعد على تقديم تجربة حضور مدمجة في «جينكس» من خلال منصة «أفيا سبيسز» Avaya Spaces الخاصة بالعمل والتنسيق والتعاون عن بُعد.

ندعم منذ خمس سنوات مشاريع التحول الرقمي لدى عملائنا بالتعاون مع الشركاء

قدمناها وفق نموذج «الحلول كخدمة» Solution as a service مثل «حلول وان كلاود - الاتصالات الموحدة كخدمة» OneCloud UCaaS و«حلول وان كلاود - مركز الاتصال كخدمة» OneCloud CCaaS. لقد أتاح هذا النوع من العروض للعملاء الحصول على فكرة واضحة حول التكلفة التفصيلية المتعلقة بالنظام المستخدم، ما يمنحهم في النهاية قدرة أكبر على توقع التكاليف التشغيلية. وهذا النوع من الحلول مدعوم بالخدمات السحابية من جهة والذكاء الاصطناعي من جهة أخرى، وهو ما سيساهم بتقديم تجربة جديدة وفعالة لدى العملاء.

كما تعمل «أفيا» منذ خمس سنوات على تحقيق التحول الرقمي لدى عملائها، ونرى تجاوزا كبيرا على هذا الصعيد في مختلف الأسواق. وقد لاحظنا أن الذكاء الاصطناعي وحلول اقتصاد المعرفة هما من ضمن الحلول المطلوبة ضمن رحلة التحول الرقمي، ولهذا فقد دعمنا الشركات لتبني هذا النوع من الحلول.

■ لاشك في أن جائحة «كوفيد-19» أثرت على مجمل اقتصادات العالم، كيف تقرأون انعكاساتها على نشاط شركتكم بشكل خاص، وهل تعتقدون ان الجائحة فرضت الإسراع في التحول الرقمي واعتماد اقتصاد المعرفة والذكاء الاصطناعي؟

- لا يزال التأثير السلبي للجائحة يطاول مختلف القطاعات، وساهمت قرارات الاغلاق العام الذي شمل معظم بلدان العالم، في تسريع وتيرة استخدام تكنولوجيات وتطبيقات الاتصالات الحديثة لتحقيق استدامة الأعمال. هذا الأمر سلط الضوء على الشركات التي تمتلك البرمجيات والمعدات والحلول التي تساهم بتحقيق متطلبات الأعمال في ظلّ الجائحة، وعلى رأسها «أفيا».

من جهتنا، حققنا استجابة سريعة بمواجهة الجائحة، من خلال تفعيل منصات العمل والتواصل عن بُعد، وقد شكل ذلك تلبية للطلب المتزايد على وسائل التحول الرقمي في الفترة الماضية. وتمكنا من دعم الشركات والمؤسسات الحكومية من خلال حلولنا التي



- ثمة خصوصيات تميّز ما بين أسواق البلدان المختلفة في منطقة الشرق الأوسط. وعموماً، يمكن القول إن جميع أسواق الشرق الأوسط تفاعلت بسرعة مع انعكاسات الوباء على حياة الناس والأعمال والخدمات الحكومية. على سبيل المثال، كانت الإمارات كعادتها من البلدان السبّاقة إلى توفير نماذج العمل الجديدة للمحافظة على النشاطات الاقتصادية، والدليل على ذلك تنظيم معرض «جيتكس ٢٠٢٠» الذي اعتمد أعلى معايير السلامة. كذلك تعاملت معظم أسواق الخليج بحكمة مع جائحة «كوفيد-١٩» وأعطت أولوية لتحقيق استمرارية الأعمال.

في بلدان المغرب العربي كما في السعودية ومصر وبلدان القارة الأفريقية، لاحظنا تطورات متسارعة وعناية مُلفتة بالشق المتعلق بالتعليم عن بُعد، إضافة إلى حدوث تغييرات متسارعة في قطاع الرعاية الصحية ومجال الطوارئ وإدارة الأزمات. لكن هذه الإنجازات لم تقتصر على هذه البلدان، إذ يمكننا

تبعاً لكل سوق خصوصياتها، لكن معظم القطاعات في مختلف بلدان العالم، اندفعت إلى سلوك دروب خارطة التحوّل الرقمي. وفي المحصلة، باتت الشركات والمؤسسات الحكومية ملزمة بمواكبة التحوّل الرقمي على أعلى المستويات، لأنه الطريق الوحيدة التي تتيح التعامل مع التطورات وتحقيق نموذج العمل عن بُعد. ونحن أيضاً في «أفيا» اتخذنا قراراً قضي بتوسيع نموذج العمل عن بُعد داخلياً، نظراً لعدم قدرة المبرمجين وغيرهم من الخبراء ضمن فرق عملنا، من الذهاب إلى مكاتبهم ومكاتب العملاء.

نجحنا في مواجهة التحديات بمجموعة حلول مدعومة بالذكاء الاصطناعي والخدمات السحابية

ولمنا خلال الفترة الماضية اقبالا كبيرا على خدماتنا وحلولنا، وسجلنا ارتفاعا كبيرا في الطلب على الحلول التي تتيح للشركات مواصلة أعمالها كالمعتاد ولكن عن بُعد.

حلول مدعومة بالذكاء الاصطناعي

■ ما هو تقييمكم لأداء الأسواق التي تواجدتم فيها خلال العام ٢٠٢٠؟





سر قوة «أفيا»

■ تحتفل شركة «أفيا» بعيدها العشرين، ما تقييكم أداء الشركة وهل حققت طموحاتها، وما هي أفكارها المستقبلية؟
- نحن نحقق أهدافنا بشكل مستمر، لكن طموحاتنا كبيرة والطريق أمامنا لا تزال طويلة. وعلى مدى ٢٠ عاما شهدنا العديد من المتغيرات في السوق وفي القطاع التكنولوجي وحتى ضمن شركة «أفيا»، لذلك نحرص على التأقلم معها وعلى تعلم الدروس من تجاربنا. وهناك عاملان يشكلان عنواننا لسرّ قوة «أفيا» هما الحلول المتميزة التي تنطوي على القيمة وثقة عملائنا بما نقدمه. كما أننا نحرص دائما على تقديم حلول تلبي تطلعات عملائنا. وتتمثل طموحاتنا المستقبلية بتحقيق نقلة نوعية لدى عملائنا من خلال حلول أكثر مرونة باستخدام الخدمات السحابية والذكاء الاصطناعي.

إنجازات في عالم التحول الرقمي

■ ما هي قراءتكم للعام ٢٠٢١؟
- لا زل العام في أوله، لكن إذا أردنا قراءة الدروس المُستفادة من عام ٢٠٢٠، نستطيع القول إن الحكومات كما الشركات ستعتمد خلال العام ٢٠٢١، إلى التعامل مع الثغرات والفجوات التي لاحظتها في عملية التحول الرقمي، تمهيدا لتسريع مسيرتها الرقمية. الجميع يتحضّر لمرحلة ما بعد وباء «كوفيد ١٩»، وأولى الأولويات هي العودة إلى تحقيق النمو الاقتصادي، ولهذا فإن الماضي بمشاريع التحول الرقمي، ستساعد كل اللاعبين على تحطّي آثار الجائحة، ولو استلزم هذا الأمر وقتا. ونحن متفائلون بأن المرحلة الجديدة ستحمل العديد من الإنجازات في عالم التحول الرقمي. ■

سرّ قوتنا هو وفاء العملاء وثقتهم بخدماتنا وخصوصا الحلول التي تحاكي تطلعاتهم

القول إن كل بلدان العالم العربي قامت بتنفيذ خطوات جبارة لحماية المواطنين ودعم الأعمال وتعزيز القطاع الطبي. وفي كل الأسواق التي تتواجد فيها، حرصت «أفيا» على مد جسور التعاون والتنسيق مع السلطات الحكومية وشركات القطاع الخاص لتقديم يد العون، وتوفير الحلول المدعومة بالذكاء الاصطناعي خصوصا لمراكز الاتصال وخدمة العملاء.

وعموما، كل الأسواق التي ننشط فيها حققت تقدما على مستوى التحول الرقمي، ولمس كبار اللاعبين أهمية المضي قدما في هذا المسار الذي يخدم تطلعات البلدان ونموها سواء في ظل جائحة «كوفيد-١٩» أو في ظل الأوضاع الطبيعية.

نجاحات عالمية

■ ما تقييكم لفعاليات معرض «أسبوع جيتكس للتقنية ٢٠٢٠»، في ظل جائحة «كوفيد-١٩»؟
- نحن ملتزمون مع حكومة دبي بالمشاركة الدائمة ضمن فعاليات هذا المعرض، وقد ساعدنا تواجدا في المعرض على مدى السنوات الماضية على بناء أعمالنا وتطوير خدماتنا وحلولنا التي نوفرها للعملاء. كما إن الفعاليات هذا العام حققت نجاحا باهرا وانتقلت إلى العالمية

بفضل تعاون استراتيجي بين مركز دبي التجاري العالمي و«أفيا»، إذ قدمنا معا تجربة حضور «مدمجة» Blended بين الحضور الشخصي والحضور بشكل افتراضي عن بُعد للزوار، من خلال استخدام منصة «أفيا سبييس» Avaya Spaces الخاصة بالعمل التشاركي والتعاون بين فرق العمل عن بُعد لتقديم أسلوب جديد في حضور النشاطات والتجارب الجديدة للمشاركين.





برنامج التعاملات الإلكترونية الحكومية
E-GOVERNMENT PROGRAM

AN EFFECTIVE DIGITAL GOVERNMENT THAT PUTS CITIZEN FIRST.



Policies & Procedures



Capacity Development



Solution Development



Innovation

«أفايا» تستعرض تقنياتها المبتكرة بفعاليات أسبوع «جيتكس للتقنية»

نضال أبو لطيف: نجنا بمواجهة التحديات بمجموعة حلول مدعومة بالذكاء الاصطناعي

وبالرغم من ان منصة AVAYA SPACES أطلقت بداية العام الجاري، الا انها باتت لاعبا رئيسا في خارطة التطبيقات العالمية المماثلة بحسب تصنيف غارتنر المتعلق بحلول العمل عن بعد GARTNER MAGIC QUADRANT. وتعرّف غارتنر حلول اللقاء MEETING SOLUTIONS بأنها مميزة توفر: الاتصالات المدمجة، والتعاون، ومشاركة المحتوى، وتمكين سيناريوهات اللقاء الافتراضي لتلبية مجموعة من متطلبات الاستخدام. ونجحت أفايا في تطوير تجربة عدد من العملاء المهمين، ومن ذلك: اطلاق شراكة تمتد لعدة سنوات مع بنك الخليج سعيا لتطوير تجربة العملاء وتحويلها رقميا عبر تبني باقة



الحلول المستندة الى نموذج خدمات وان كلاود مركز الاتصال كخدمة ONECLOUD CCaaS الخاص بشركة أفايا، لتلبية الطلب المتزايد من العملاء على الخدمات الرقمية وترسيخ بيئة العمل عن بعد. واستطاعت AVAYA SPACES تقديم تجربة تعليمية مميزة لمسؤولي المدارس، والطلبة على السواء، حيث عقدت شركة باكستان للاتصالات المحدودة PTCL شراكة مع أفايا على نظام QTALEEM وهي منصة تعليمية رقمية للتعليم عبر الانترنت وجزء من حلول التعليم عبر السحابة، وهي توفر تجربة مختلفة كلياً بزاوية ٣٦٠ درجة، وتمكن جميع اعضاء الهيئة التعليمية من زيادة انتاجيتهم عبر الانترنت وأداء مهامهم كما لو كانوا في الحرم الجامعي، وهي تتيح تقديم تجربة تعليمية كاملة.

شاركت أفايا AVAYA بفعالية كبيرة في الدورة ٤٠ من اسبوع جيتكس تحت شعار «لكل تجربة اهميتها» واستعرضت تقنياتها المبتكرة المستندة الى منظومة التطبيقات السحابية ومنها حلول AVAYA ONECLOUD المدعومة بالذكاء الاصطناعي وتطبيق AVAYA SPACES الخاص بالاتصال والتنسيق والتعاون.

وأوضح نضال أبو لطيف رئيس شركة أفايا الدولية في أوروبا والشرق الاوسط وافريقيا وآسيا والمحيط الهادىء، انهم نجحوا في مواجهة التحديات الحالية التي تواجهها مختلف القطاعات بمجموعة حلول مدعومة بالذكاء الاصطناعي والابتكار متعدد الطبقات، والتي

تمكن الجميع من انشاء مركز خدمات للعملاء يتماشى مع المستقبل. وقال: «يتكيف العالم كثيرا مع نماذج الاعمال الجديدة مع انتشار جائحة «كوفيد-١٩» وهو ما أدى الى تسريع التحول الرقمي للسنوات المقبلة». وعلن مركز دبي التجاري العالمي (مقر الفعالية) عن تعاون استراتيجي مع أفايا لتقديم تجربة حضور مدمجة، وذلك على مستوى حلول الفيديو التعاونية VIDEO COLLABORATION، وبموجب الشراكة استخدم المركز منصة أفايا سبيسز AVAYA SPACES الخاصة بالعمل التشاركي والتعاون بين فرق العمل عن بعد لتقديم أسلوب جديد في حضور النشاطات فسي أسبوع «جيتكس ٢٠٢٠» وتقديم تجارب جديدة للمشاركين.

بنك الخليج يتعاون مع أفايا لتطوير تجربة العملاء

وأضاف القطان ان «فرق عمل أفايا قدمت لنا الدعم خلال أسوأ أشهر الجائحة من خلال تمكين موظفينا للعمل عن بُعد، مما ساهم بتطوير استراتيجيتنا الجديدة التي تواكب معطيات السوق الحالية». وأوضح انه «في حين يتطور طلب العملاء ويتغير، لدينا الثقة الكاملة من أننا نعمل مع الشريك التكنولوجي المناسب لمواصلة تقديم تجارب استثنائية وفريدة من نوعها في كافة قنوات العمل، والتي تزداد يوما بعد يوم».



فاتن حلبي
AVAYA



محمد القطان
بنك الخليج

أطلق بنك الخليج شراكة جديدة تمتد عدة سنوات مع أفايا AVAYA سعيا لتطوير تجربة العملاء من جوانبها المختلفة، وتحويلها رقميا بما يضمن راحة العميل وحصوله على أفضل خدمة موجودة في القطاع.

وسيمكن بنك الخليج عبر تبني باقة الحلول المستندة الى نموذج خدمات «وان كلاود - مركز الاتصال كخدمة» CCaaS OneCloud الخاص بشركة أفايا، من تلبية الطلب المتزايد من العملاء على

الخدمات الرقمية، وترسيخ بيئة عمل مرنة لموظفي مركز الاتصال الذين يفضلون نمط العمل عن بُعد ومن أي مكان يريدونه.

وقال المدير العام للخدمات المصرفية الشخصية في البنك محمد القطان: «لقد تحضّرنا لتبني خطة تحوّل رقمية واسعة النطاق مع أفايا في بداية العام، لكن أولوياتنا تغيرت عندما انتشر وباء «كوفيد-١٩»».

Zaidoun Arbad

(Chief Operating Officer – Starlink ME):

StarLink has a tremendous success story to tell, and we are always aspiring to raise the bar for ourselves

Zaidoun Arbad, Chief Operating Officer at Starlink ME, is a distinguished and results-oriented business leader with more than 20 years of international career and experience in Enterprise Cybersecurity, Software and Services solutions at leading global organizations. He has a strong background and in-depth expertise in P & L management and sales leadership. Al Bayan Magazine met Arbad at Gitex Technology Week 2020 in Dubai and following is the conversation we had.



*** Do you think that “Covid-19” had a positive impact more than a negative one on the technology industry?**

- Keeping aside the human factor, it has been positive indeed. With new challenges, arise new opportunities. We have seen a positive shift in end-customers' mindset and investment priorities. For example, cloud adoption became 'top of mind' for customers, which is excellent because it will accelerate their digital transformation and unlock numerous opportunities from an economic viewpoint. We have also seen acceleration in the implementation of specific technologies that were not a priority previously, such as technologies that support remote connectivity, those that enhance applications performance and security, no matter where you access them from. Moreover, where previously customers insisted on an on-site engineer to implement solutions, with the pandemic, they now accept remote support and implementation, which has had a massive impact on time and resource optimization. Furthermore, for obvious reasons, virtual training requests are abounding now. This in turn offers more possibilities for IT solution providers to expand their offering and resources to meet the demand.

StarLink likes facing challenges because we aspire to do our best

*** There is no doubt that you work in an extremely competitive industry, so how are you facing this challenge?**

- Healthy competition is always welcome. And, at StarLink, we like encountering challenges because it whets our appetite for innovation. This helps us differentiate our offering and makes it impossible for us to be compared to 'competition'. StarLink introduces a new theme and a strategy at GITEX every year, as October is our anniversary month and to us, 'start of a new year' (GITEX being held in October usually). StarLink Connect is the theme for 2021, which is apt and timely, given the current situation. With the annual theme, there is a strategy attached, initiatives designed, that helps us continue our exemplary support to our customers and partners – understand their challenges, design holistic solutions, and meet their demands quickly.

*** Is there any new concept that you are launching in the coming year?**

- With StarLink one could always expect new initiatives and innovative solutions; we are indeed working on new concepts and initiatives which will be announced later in the year. From technology perspective, in the coming year, we will continue to help our customers and partners with their cloud adoption efforts and offer remote connectivity solutions. We believe that solutions like SD-WAN will be popular next year. Cybersecurity will be front and center as it has always been. However, now it is more domineering because the CISOs have the additional challenge of keeping an eye on all the assets and resources working and connecting to the network remotely. Thus, Data Protection also takes center stage to ensure secure data residency on the cloud or at the data center; adherence to the regulatory policies in various regions; implementing best-of-breed access control solutions to safeguard the organization from data leaks and abuse etc.

Digitization is all about creating value

*** What is your opinion regarding digitization?**

- Digitization is the next big thing; it is the fourth industrial revolution and has created tremendous growth opportunities for everyone because the way we work, live, and play has changed drastically through digital transformation. Millions of devices are connected to the internet and each other every day, adding to IT environments' complexity, thus opening new avenues for IT service providers and technology vendors. Also for customers, as it enhances their business growth potential.

Automation reduces the TTR of IT tickets, from hours to minutes or even seconds. Along with automation, investment in Artificial Intelligence and Machine Learning will help capitalize on the massive amount of data being captured daily through these connected devices to make well-informed decisions by analyzing the data efficiently and swiftly.

*** Discuss few success points for your company in the region?**

- StarLink has been in the business for 16 years; we have a tremendous success story to tell. We started off as a cybersecurity specialized VAD and then added data center and cloud solutions to our solutions portfolio. We had immense success around the region, expanding our geographic footprint and growth in emerging markets like Africa and other countries. We continue to serve as the trusted security advisor to our customers which speaks for the trust and strong relationships we have built over the years. Today more than ever, the course of a business is directed by customer demands. StarLink's expertise and experience gained over the years have helped us anticipate new trends and understand the customer's challenges and be there for them, at the right time with the right solution.

StarLink is proud to be at GITEX 2020

*** How do you evaluate your participation in Gitex during the Covid-19 pandemic?**

- We are proud to be a company which was founded and headquartered in the UAE. UAE has an impressive track record when it comes to attracting talent and embracing new technologies. It is a smart country, and the country's leadership is big on innovation, and since the start of the pandemic, they had taken the right measures to make sure people are safe. We are now reaping the benefits of that - while the rest of the world is going into a second lockdown, we are opening up more, and striving to get back to normal albeit, with all the necessary precautions in place.

StarLink is excited to be at Gitex this year - it is our tenth year of participation. It is a significant event for the region and to us. Our customers and partners are here. Our vendors want us to represent them as always - more so this year - since most of them strict restrictions mandated by their global offices about attending face-to-face events - so we are, their extended team on the ground. As per usual, we are showcasing many solutions relevant to the customers and partners. We have introduced new initiatives to empower our channel partners and help customers and vendors leverage our business intelligence pool. We launched StarLink Pulse to take Gitex to everyone who, unfortunately, could not come to Gitex this year, so they do not miss knowing what StarLink and our vendors are showcasing this year.

There are some exciting interviews and insights there, about the business in the region, market trends and technology to look forward to. We have hosted virtual booths that allow our vendors worldwide, to join us at Gitex and speak with the channel partners and end-customers virtually.

مجموعة الاتصالات السعودية تطلق مراكز بيانات ضخمة باستثمار ٢٦٦ مليون دولار

ناصر الناصر: ملتزمون بتجهيز بنية الشبكة لتمكين التحول الرقمي من مدن المملكة

بيانات جديدة اضافية في مواقع استراتيجية في جميع أنحاء المملكة.

وقال الرئيس التنفيذي لمجموعة المهندسين ناصر الناصر في بيان: «أعلننا شراكة مع «علي بابا كلاود» وeWTP استثمرنا فيها نحو ٥٠٠ مليون دولار، واليوم نعلن استثماراً آخر بقيمة نحو مليار ريال في ٣ مراكز للبيانات صممت وفق أعلى المعايير العالمية، إذ حصل التصميم الجديد لمراكز البيانات



المهندس ناصر الناصر

على شهادة المستوى الثالث للتصميم والبناء من معهد آي تي إم». وأضاف ان التدشين يعد دليلاً على التزام الشركة بتحقيق استراتيجيتها للتحول الرقمي «تجراً» وتجهيز بنية الشبكة لتمكين التحول الرقمي في جميع مدن المملكة وفق رؤية ٢٠٣٠.

من جهته، قال المهندس هيثم الفرج، النائب الاعلى للرئيس لقطاع التقنية والتشغيل في إس تي سي: «من خلال تقديم الجيل القادم من مراكز البيانات التي تلبي المتطلبات الحالية للبنية التحتية الرقمية، وتتمتع بالمرونة للنمو، سيؤدي التطوير الحالي لشبكة الشركة وبرنامج مركز البيانات الجديد الى إحداث تغيير جوهري في مساحة الاستضافة داخل المنطقة، مما يحسن من المرونة وسرعة تقديم الخدمات الجديدة لدعم برنامج التحول الوطني ٢٠٢٠ في رؤية المملكة ٢٠٣٠».



الامير محمد بن خالد العبدالله الفيصل

أطلقت مجموعة الاتصالات السعودية ثلاثة مراكز ضخمة للبيانات بشكل متزامن في الرياض وجدة والمدينة المنورة، تبلغ قيمة الاستثمار فيها نحو مليار ريال (٢٦٦ مليون دولار)، بهدف تمكين التحول الرقمي للقطاعات الحكومية والخاصة وتعزيز البنية التحتية السحابية للاقتصاد الرقمي المحلي في مجالات الذكاء الاصطناعي وانترنت الاشياء والحوسبة

والامتة، وفق مستهدفات رؤية المملكة ٢٠٣٠.

وتهدف المراكز التي أطلقت بحضور رئيس مجلس الادارة الامير محمد بن خالد العبدالله الفيصل، الى تقديم درجة أعلى من التوافر والمرونة والسرعات العالية للحلول الرقمية للعملاء. وتم بناء مراكز البيانات الثلاثة الجديدة بأكثر من ١٥٠ وحدة جاهزة، حيث توفر طاقة حيوية لتقنية المعلومات بقدرة ١٠.٨ ميغاواط (مع جاهزية للتوسع) قابلة للوصول الى ١٦.٨ ميغاواط. وتمثل المشاريع العصر الجديد لمراكز البيانات من «الجيل القادم»، حيث اكتملت المرحلة الاولى من مراكز البيانات الجديدة في جدة والمدينة المنورة، وأصبحت جاهزة ومتصلة عبر الانترنت، بينما انطلق مركز البيانات الثالث من نوعه في الرياض. في حين ينتظر ان تشهد المرحلة الثانية من البرنامج ٤ مراكز

stc تعقد شراكة استراتيجية مع TECNOTREE لتعزيز حلول تكنولوجيا الشركات

فهد العلي: ترقية أنظمة stc تدعم خطط التحول الرقمي لدى المؤسسات

ضمن اطار عمل مشترك.

وبهذه المناسبة، أعرب المهندس فهد العلي الرئيس التنفيذي للتكنولوجيا في الشركة عن سعادته بعقد هذه الشراكة الاستراتيجية، لما تمثله من خطوة اضافية تضاف الى الخطوات العديدة التي قامت بها الشركة في سبيل دعم أنظمة الاتصال الرقمية والبنية التحتية لشبكات الجيل الخامس 5G.

وأضاف العلي ان «ترقية أنظمة الاتصالات لدى stc سيوفر لعملائنا خيارات اتصال معززة ستسرع من عمل التطبيقات الذكية وتدعم خطط التحول الرقمي لدى المؤسسات التي تعتمد على خدماتنا. كما تتماشى هذه المبادرة مع التزام شركة الاتصالات الكويتية بتقديم حلول مبتكرة لعملائها من الشركات بشكل مستمر بهدف زيادة الانتاجية وتحسين الكفاءة التشغيلية».

ولدى تنفيذ المشروع، سيسهم التحول متعدد المراحل في ترقية الأنظمة الحالية لشركة الاتصالات الكويتية stc لتعمل وفقاً لأحدث أنظمة هندسة وتشغيل تكنولوجيا المعلومات التي ستسمح بدمج القنوات الرقمية الشريكة لتعزيز تجارب العملاء عبر الاستفادة من الرؤى الذكية.



وقّعت شركة الاتصالات الكويتية stc عقد شراكة استراتيجية مع شركة TECNOTREE الفنلندية الرائدة بتوفير خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية، بهدف تعزيز الحلول التكنولوجية للشركات.

وأوضحت stc في بيان ان هذه الشراكة الاستراتيجية التي تمتد ثلاث سنوات، تأتي في اطار رؤية الشركة المتعلقة بتحقيق الريادة العالمية في مجال الاتصالات المبتكرة عبر توفير خدماتها المتعددة ومنصات الاتصالات الأحدث في جميع أنحاء المنطقة.

ومن شأن هذه الخطوة ان تساهم في تحسين تجربة العملاء عبر القنوات التي تستخدمها المؤسسات لتحسين تجربة المستخدم الخاصة بهم وتحسين التواصل مع الجمهور عبر نقاط الاتصال.

ويهدف برنامج «تمكين» التحول الرقمي التي أطلقته stc الى تغيير الانظمة التقليدية لدعم الاعمال التجارية التي يستخدمها مزود خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية لادارة عملياته التجارية نحو العملاء، الى نظام بيئي مفتوح يتكون من بنية رقمية متعددة السرعات تمكن الشركة من تعزيز سرعة الخدمات، ودمج القنوات الرقمية الشريكة مع خدمات الطرف الثالث للعمل

أحد أهم الكفاءات السعودية

تعيين محمد بن راشد أبالخييل نائبا لرئيس stc السعودية لقطاع العلاقات المؤسسية



تم تعيين محمد بن راشد أبالخييل نائبا لرئيس شركة الاتصالات السعودية أس تي سي stc لقطاع العلاقات المؤسسية.

وأبالخييل هو مؤسس شركة Madecs منذ ٢٠٠٩ وشغل منصب مدير عام الإدارة العامة للشؤون الإعلامية في شركة stc بين ٢٠١٨ و ٢٠٢٠، ورئيس القطاع الرقمي والتسويق في شركة المراكز العربية بين ٢٠١٧ و ٢٠١٨، ومدير التوعية والإتصال في هيئة السوق المالية خلال ٢٠١٦، وتولى منصب مدير قطاع التسويق والإتصال في بنك البلاد بين ٢٠١١ و ٢٠١٦، كما كان مؤسساً شريكاً وعضواً في مجلس إدارة مجموعة عقال بين ٢٠١٠ و ٢٠١٢، وعضواً في لجنة شباب الأعمال في غرفة الرياض بين ٢٠٠٨ و ٢٠١٦.

كما عمل مستشاراً مساعداً في شركة Brand Union بين ٢٠٠٩ و ٢٠١٠ وفي الشركة الأولى للتطوير العقاري بين ٢٠٠٦ و ٢٠٠٩، إضافة إلى تقلده منصب مدير التسويق في بنك الراجحي بين ٢٠٠٥ و ٢٠٠٦، ومنصب مهندس مشاريع خاصة في مؤسسة سلطان بن عبد العزيز آل سعود الخيرية بين ٢٠٠٠ و ٢٠٠٣.

وأبالخييل حاصل على ماجستير في إدارة الأعمال عام ٢٠٠٤ من جامعة كارديف في المملكة المتحدة، وماجستير في الهندسة المعمارية عام ٢٠٠٤ من الجامعة ذاتها، وبكالوريوس في الإختصاص نفسه عام ٢٠٠٠ من جامعة الملك فهد للبترول والمعادن، وشهادة تنفيذي في الإدارة والإبداع والتكنولوجيا عام ٢٠١٣ من معهد ماساتشوستس للتكنولوجيا في الولايات المتحدة، وزمالة مؤسسة آيزنهاور عام ٢٠١٦.

شركة الاتصالات الكويتية تصد ٦ جوائز للابداع من الملتقى الاعلامي العربي

دانة الجاسم: تأتي تكيلا لمجهوداتنا المعززة لعروض الخدمات والمنتجات المبتكرة المقدمة

لعملائنا من الافراد والشركات



تسلّمت شركة الاتصالات الكويتية stc ٦ جوائز من جوائز الكويت للابداع بنسختها الثامنة لعام ٢٠٢٠ والمقدمة من الملتقى الاعلامي العربي، تقديرا لجهودها المتميزة في تقديم الافكار التسويقية المبتكرة. وقالت الشركة في بيان صحفي، ان التكريم جاء على هامش الحفل الذي اقامته اللجنة المنظمة للملتقى، تحت رعاية الأمين العام لجامعة الدول العربية أحمد أبو الغيط، لتكريم المبدعين والرعاة والمشاركين والمتطوعين وفي مقدمتهم شركة stc، مضيفة: «تأتي الجائزة ترميماً للفعاليات المتواصلة والدعم المستمر الذي قدمته stc للمجتمع الكويتي على مدار ٢٠٢٠، لا سيما في ظل الأوضاع الاستثنائية التي مرت بها البلاد والعالم أجمع، في ظل أزمة تفشي فيروس «كورونا»».

من جهتها، قالت المديرية العامة للاتصال المؤسسي في stc دانة الجاسم: «تمتع جائزة هذا العام بشعور متميز مقارنة بالسنوات السابقة، حيث انها تعد الأولى من نوعها منذ تحويل العلامة التجارية للشركة في حلته الجديدة، كما أنها تأتي تكيلا لمجهوداتنا خلال العام، والتي انصبت على تطبيق استراتيجية الشركة في التحول الرقمي، وتعزيز عروض الخدمات والمنتجات المبتكرة لعملائنا من الافراد والشركات».

وكانت stc اطلقت عددا من المبادرات المجتمعية والحملات التوعوية خلال عام ٢٠٢٠ شملت مشاركة الشعب الكويتي فرحته بالشهر الفضيل، ورعاية فعاليات الاتحاد الكويتي لكرة القدم دعما للأنشطة الرياضية المحلية، وأنشطة الجمعية الكويتية لاختلافات التعلم «كالد»، واطلاق خدمة 5G LIVEBUS الحافلة الذكية والأمنة المدعومة بتقنية الجيل الخامس، لحماية الركاب خلال التنقل بكل سهولة وأمان، والتي تعد احد ابتكارات النقل المتطورة والاولى من نوعها في منطقة الشرق الاوسط.

كما اشتملت تلك الفعاليات وغيرها على اطلاق العديد من الاعمال الفنية المبتكرة، مثل الانتاج الفني المتميز لفيديو «يلا نكتشف»، الذي اطلقته الشركة تزامنا مع الكشف عن علامتها التجارية الجديدة محليا وعلى المستوى الاقليمي، وفيديو «رمضان حي» من انتاج شركة THOMPSON WUNDERMAN و«حبها معروف» للاحتفاء بالأعياد الوطنية للكويت من انتاج DOORS PRODUCTION، وغيرها من الاعمال والفعاليات.



باسم بن عبدالله السلوم

(العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة SURE GLOBAL TECH)؛

جميع المشاريع التي أطلقتها المملكة ساهمت في تحقيق المزيد من النجاحات

منذ نشأتها في عام ٢٠٠٤ طورت شور العالمية للتقنية SURE GLOBAL TECH خبرات تقنية سعودية بمعايير عالمية لتقديم حلول تقنية واستشارية لعدد كبير من القطاعات العامة والخاصة في المملكة العربية السعودية. وتقدم شور مجموعة من الخدمات التقنية لأعمال تشمل تطوير البرمجيات وخدمات البنية التحتية وخدمات أمن المعلومات بالإضافة إلى خدمات الإسناد والتشغيل المتكاملة لمختلف القطاعات.

العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في الشركة باسم بن عبدالله السلوم نفى أي تأثير لجائحة «كوفيد-١٩» على أعمالها ونشاطها في السوق السعودية لتستكمل توفير خدماتها لمختلف القطاعات، وأوضح أن الشركة استفادت من الوقت الضائع خلال الجائحة وقامت بإطلاق شركة مدفوعات شور والمرخصة من البنك المركزي السعودي وقامت بتوفير العديد من الأجهزة الخاصة بنقاط البيع لتقليل التبادلات النقدية، ملقيا الضوء على أهمية نظامها الخاص «مجلس تك»، كاشفا عن إطلاق منتجات جديدة تستهدف القطاعين السياحي والسكني، لافتا إلى تحقيق المملكة نقلة نوعية كبيرة على مستوى تمكين المرأة وإطلاق وجهات سياحية جديدة ساهمت في زيادة معدلات النمو بنسب مرتفعة.

أطلقنا منتجات جديدة تستهدف القطاعين السياحي والسكني

ومن الملاحظ أنه خلال فترة الإغلاق والعمل عن بعد، ارتفعت إنتاجية الموظفين بشكل كبير مقارنة بتواجدهم في المكاتب، وهذا الأمر يساعدنا على إطلاق مشاريع جديدة بوتيرة أعلى من السابق.

تنوع مصادر الدخل

■ إلى جانب تعاملكم مع المؤسسات المالية، هل لديكم النية للتوسع نحو قطاعات أخرى بهدف تنوع محفظة أعمالكم؟

- تتركز استراتيجية العمل داخل الشركة على تنوع مصادر الدخل، ففي السابق كان تركيزنا فقط على تقديم الخدمات الالكترونية الحكومية والقطاعات العامة، أما الآن فقد أطلقنا منتجات جديدة تستهدف القطاعين السياحي والسكني، بالإضافة إلى الشركات العاملة في القطاع الخاص والمصارف والمستشفيات وقطاع النفط والغاز. وهذا ساهم في تنوع مصادر دخل الشركة وحقق متانة أقوى.

زيادة معدلات النمو

■ رغم أزمة «كورونا» حققت المملكة العديد من الإنجازات أبرزها نجاح استضافة قمة مجموعة العشرين، هل لنا بكلمة بمناسبة اليوم الوطني التسعين للمملكة؟

- تعاملت المملكة بصرامة مع جائحة «كوفيد-١٩» منذ بدايتها ما ساهم في المحافظة على استقرار اقتصادي، فضلا عن ان نتائج الميزانية العمومية أظهرت نموا في مصادر دخل أخرى غير النفطية ساهمت في تغطية النقص الحاصل بسبب تراجع أسعار النفط عالميا.

كما تمكنت المملكة من تحقيق نقلة نوعية كبيرة على مستوى تمكين المرأة وتعيينها في مناصب متقدمة جدا وهذه خطوة مهمة تساهم في تحقيق أهداف المملكة ورؤية ٢٠٣٠ وفي منح المرأة كامل حقوقها وتعزيز دورها في المجتمع.

بالإضافة إلى ان المملكة تعمل على ملف رئيسي ألا وهو موضوع الإسكان ويعالج بطريقة جدية. والاهم من ذلك تسعى المملكة لإطلاق وجهات سياحية جديدة تلقى إقبالا واسعا مثل منطقة العلا والمنطقة الشرقية وجنوب المملكة بهدف تحقيق نقلة تحول على مستوى السياحة الداخلية وجذب المزيد من السياح. وكل هذه المشروعات التي تعمل الدولة على تنفيذها ساهمت في زيادة معدلات النمو بنسب مرتفعة وتحقيق المزيد من النجاحات والتألق خلال فترة قصيرة.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٢١؟

- قامت الشركة برفع رأس المال من ٢ إلى ٥٠ مليون ريال سعودي وتحويلها إلى شركة مساهمة مغلقة ونخطط ل طرح الشركة في سوق الأسهم السعودية TADAWUL العام المقبل بعد اخذ الموافقات اللازمة من الجهات التشريعية. ■

تفعيل البنية التحتية الرقمية

■ كيف تمكنتم من استيعاب أزمة «كوفيد-١٩» ونداعياتها السلبية، وما هي قراءتكم لأوضاع المملكة في ظل الخطوات البناءة التي اتخذتها الحكومة للتخفيف من آثار الجائحة؟

- كان للجائحة تداعيات ضخمة على مجمل أسواق العالم ومنها المملكة العربية السعودية، إلا ان حكومة المملكة العربية السعودية اتخذت اجراءات استباقية وصارمة منذ بداية الجائحة مما ساهم في تخفيف الآثار السلبية على الاقتصاد ومجمل القطاعات.

أما بالنسبة لينا، فقد قمنا بتفعيل البنية التحتية الرقمية لاستكمال الاعمال عن بُعد، وبالتالي لم نواجه أية مشكلات كوننا نمتلك أنظمة رقمية متطورة تخولنا العمل عن بعد بمرونة عالية. أما بالنسبة لسوق المملكة العربية السعودية، فهي مزودة ببنية تحتية رقمية متقدمة ساهمت في استكمال جميع أنواع الانشطة والاعمال لمجمل القطاعات بالدولة دون مواجهة أي معوقات، انطلاقا من وجود أفضل التطبيقات والبرامج الذكية والتي تتوفر لجميع فئات المجتمع.

طلب على عمليات الدفع الإلكتروني

■ ما هي الإنجازات التي تمكنتم من تحقيقها منذ انضمامكم للشركة في العام ٢٠١٨؟

- تتركز استراتيجية عملنا على التنوع في مصادر الدخل وخلال جائحة «كوفيد-١٩» لم يكن هناك العديد من المشروعات الجديدة انما استكمال لتلك الموجودة.


من جهة أخرى، قمنا بتأسيس شركة شور للمدفوعات SURE PAY المتخصصة في تقديم حلول الدفع الذكية وقد تمكنا من الاستفادة خلال الجائحة من تخفيف تبادل العملات النقدية تجنبنا لنقل العدوى وهذا الأمر زاد الطلب على عمليات الدفع الإلكتروني، حيث قمنا بتركيب العديد من الاجهزة الخاصة بنا في شركات التوصيل ومحلات البيع لتقليل التبادلات النقدية، وما ساهم في انتعاش نشاطنا زيادة عدد الماكينات من ٢٠٠ إلى ١٥ ألفا الموزعة على مختلف مناطق المملكة. كما ولدنا أيضا استثمار في منتج «مجلس تك» MAJLESTECH وهو عبارة عن نظام خاص بمجالس الإدارة الالكترونية يتيح لأعضاء المجلس الوصول إلى المعلومات في اي وقت واي مكان باستخدام اي جهاز وبالتالي يساعد على تحقيق الحوكمة بالاعتماد على أفضل الممارسات وحسب الأنظمة السعودية أصبح الآن بالإمكان عقد الجمعيات العمومية واجتماعات مجالس الإدارة عن بعد تجنبنا لانتقال العدوى، هذا وحقق هذا المنتج مبيعات مرتفعة تجاوزت نسبتها ٤٠٠ في المئة مقارنة بالعام الذي سبقه.



REDEFINING
VALUE - ADDED DISTRIBUTION
IN THE ERA OF
DISRUPTIVE TECHNOLOGIES

Private Cloud - Public Cloud - Cyber Security - Physical Security - Converged Infrastructure - Servers & Storage
IoT & Digitization - Collaboration - Networks & Mobility - Professional Services

www : vad.ae
email: info@vad.ae
Tel : +971 43456423

UAE - Saudi Arabia - Kuwait - Bahrain - Qatar - Oman
    /VADtechnologies





مجد سنان (المدير العام لشركة TREND MICRO في الامارات):

حلونا للأمن السيبراني متنوعة وتغطي مختلف الثغرات الأمنية

تعدّ شركة «تريند مايكرو» TREND MICRO إحدى أبرز الشركات العالمية في قطاع البرمجيات الأمنية، وقد عرضت خلال مشاركتها بفعاليات معرض «جيتكس» حلولاً متفوقة في مجال الأمن الافتراضي تنسجم بامكانية تصميمها وفق احتياجات الشركات وأحجامها، وذلك في ضوء التوقعات بأن تشهد اماره دبي ومنطقة الشرق الاوسط زيادة في الاستثمارات ضمن الاستعدادات لإقامة اكسبو ٢٠٢٠.

هذا وشهدت الشركة نجاحاً كبيراً في منصتها المتكاملة الخاصة بما يسمى الأمن العميق التي تقدم الأمن والضوابط عبر الخوادم المادية والافتراضية والسحابية. مجد سنان المدير العام لشركة TREND MICRO في دولة الامارات وفي مقابلة مع «البيان الاقتصادية» أورد نواحي ايجابية لجائحة «كوفيد-١٩» تمثلت في بيئة العمل الجديدة التي فرضت على قطاعات الاعمال، وهي العمل من المنزل واستخدام أنظمة تعتمد الحوسبة السحابية. ولا حظ، لكثرة استخدام برامج الاتصال المرئي، ازدياد الطلب على انظمتها، كاشفاً عن حلول متنوعة للأمن السيبراني لدى الشركة لتغطية مختلف الثغرات الأمنية، وتقديمها حلولاً للشركات للعودة الى فعاليتها السابقة، معتبراً مشاركتها بفعاليات معرض «جيتكس» رسالة لقطاع التكنولوجيا، مفادها ان التعافي ممكن أن يكون سريعاً.

الجانب الايجابي لـ «كوفيد-١٩» سلط الضوء على النقلة النوعية في عملية التحول الرقمي

حلول للأمن السيبراني

■ ما هي الحلول التي قدمتموها في هذا المجال؟

– يتمثل التأقلم السريع مع الضغوط الحالية بتبني سياسات وتقنيات جديدة تهدف الى التصدي للثغرات الناتجة عن بيئة العمل الجديدة. ونحن في شركة تريند مايكرو TREND MICRO لدينا حلول متعددة للأمن السيبراني لتغطية مختلف الثغرات الأمنية، التي من الممكن ان تتعرض لها الاجهزة الذكية. كما نوفر حلولاً لمراكز المعطيات ومراكز الداتا، بالإضافة الى حلول الشبكات.

■ ما هي انجازاتكم على صعيد المنطقة؟

– حققت الشركة على مستوى سوق الامارات نجاحاً كبيراً بمساعدة الشركاء الاستراتيجيين في الامارات والمنطقة وتمكنت من استيعاب التحدي المفروض عليها خلال المرحلة الحالية للتعافي بسرعة والتغلب على المصاعب ومساندة الشركات التي تستخدم حلولها للعودة الى فعاليتها القديمة. كما نجحنا في تحقيق كفاءة عالية في مجال الأمن السيبراني للقطاعات العاملة عن بُعد.

خلق ثقة لدى العملاء

■ كيف تقومون بمشاركتكم في معرض «جيتكس للتقنية» لهذا العام باعتباره أول معرض ينظم خلال جائحة «كوفيد-١٩»؟

– نحن سعداء بأننا تمكنا من ان نثبت للعالم ولأنفسنا امتلاكنا القدرة للتغلب على التحديات بعزيمة وإصرار، وتهدف مشاركتنا ضمن فعاليات معرض «جيتكس» الى خلق ثقة لدى عملاء الشركة والمستثمرين في الأمن السيبراني، فبالإصرار يمكن التغلب على المصاعب، كما إنها رسالة لقطاع التكنولوجيا مفادها ان التعافي ممكن أن يكون سريعاً.

■ ما هو الدور الذي تمثلونه في عملية التحول الرقمي؟

– بات التحول الرقمي ضرورة ملحة في مختلف الاعمال والقطاعات، وهذا الامر ينتج عنه تحديات مرتبطة بالأمن السيبراني، من هنا تؤدي الشركة دوراً أساسياً في مساعدة عملائها لاكتشاف هذه الثغرات الأمنية خلال رحلة انتقالهم الى التحول نحو العمليات الرقمية. ■

■ هل كان لجائحة «كوفيد-١٩» تأثير ايجابي اكثر مما هو سلبي على القطاع التكنولوجي؟

– حمل العام ٢٠٢٠ العديد من التحديات على القطاعات كافة وعلى وجه الخصوص قطاع تكنولوجيا المعلومات والأمن السيبراني. وانطلاقاً من ضرورات التباعد الاجتماعي والعمل عن بعد نتيجة الجائحة كانت هناك بعض التأثيرات السلبية على الاقتصاد المرتبط بالأمن السيبراني والملاءة المالية لقطاع الاعمال بسبب توقف عدد من المشاريع، وتأجيل الشركات استثماراتها في مجال الأمن السيبراني، وبرغم ذلك كانت هناك نواحي ايجابية تمثلت في بيئة عمل جديدة فرضت على قطاعات الاعمال لتبنيها، الا وهي العمل من المنزل واستخدام أنظمة تعتمد على الحوسبة السحابية. من جهة أخرى، كان لا بد من تطوير سياسات واستراتيجيات جديدة تتوافق مع المرحلة الجديدة لتغطية اي اعتداءات او اختراقات ناتجة عن استخدام هذه الانظمة.

طلب على أنظمة العمل عن بُعد

■ ما هي اكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– يفرض تبني بيئة العمل الجديدة على الشركات التوسع في البنية التحتية الخاصة بها، بما يضمن قدرتها على تغطية جميع الموظفين العاملين عن بُعد. والمعروف ان البنية التحتية غير مجهزة لتكون محمية بالكامل من الثغرات الأمنية التي يمكن ان تظهر خلال تواجد جميع الموظفين على منصة العمل نفسها.

ففي السابق كان استخدام برامج الاتصال المرئي مثل: MICROSOFT TEAMS، SKYPE، ZOOM محدوداً جداً، أما الآن وبسبب ضرورات التباعد الاجتماعي والعمل عن بُعد ازداد الطلب بمعدلات مرتفعة على هذه الانظمة ما دفع بالفرصنة للبحث عن الثغرات الموجودة لاستغلالها، ومن هنا عمدت الشركات المتخصصة الى إطلاق العديد من الحلول لحماية العملاء والشركات من التعرض لأي اختراق للبرمجيات الخاصة بها.

CYBERSECURITY CAN BE BEAUTIFUL.

Cyber threats are malicious ... dark ... intrusive.

As the world becomes increasingly complex, you need connected solutions and visibility across your entire IT infrastructure.

Trend Micro enables you to protect, detect, and respond to threats faster—so you can be more resilient. Because when you can see the big picture, cybersecurity can be beautiful.

That's The Art of Cybersecurity.

TheArtofCybersecurity.com



THE ART OF
CYBERSECURITY



لؤي محمد يعقوب

(شركة أفلاك للحلول للاتصالات وتقنية المعلومات AFLAK SOLUTIONS)؛



ماضون في دعمنا الفني المتطور للقطاعين العام والخاص

انطلقت شركة أفلاك للحلول للاتصالات وتقنية المعلومات AFLAK SOLUTIONS عام ٢٠٠٧ في المملكة العربية السعودية لتلبية الطلب المتزايد في مجال تقنية المعلومات والاتصالات وانظمة الأمن والحماية للقطاعات الحكومية والخاصة في المملكة العربية السعودية، وأبرز أهدافها ان تكون معيارا في مجالها مع تنفيذ البنية التحتية والخدمات الاستشارية. ولطالما عُرفت بشراكتها الناجحة مع الشركات العالمية المرموقة، وهي الحاصلة على ترقيات بلاتينية وذهبية.

نائب الرئيس للمبيعات والعمليات في الشركة الخبير في أنظمة البرمجيات والشبكات وأمنها لؤي محمد يعقوب عرض لتداعيات فيروس "COVID-19" على الشركات ان للاحية تحصيل مستحقاتها او عدم تواصلها مع العملاء نظرا للاجراءات والتدابير المتخذة تجنباً للجائحة، واورد ايجابية للأخيرة، بحيث ساهمت في تفعيل بعض التقنيات والوسائل التي لم تكن الشركات

توليها أهمية كبرى مثل التواصل المرئي، مشيراً إلى انجازات الشركة والمشروعات التي نفذتها.

نفذنا العديد من المشروعات المهمة والناجحة

سلبيات وإيجابيات «كوفيد-١٩»

■ كيف تقومون آثار جائحة «كوفيد-١٩» على أعمالكم وكيف تمكنت شركتكم من تجاوز هذه الأزمة؟

– لا شك في ان الاقتصاد ككل تأثر بجائحة «كوفيد-١٩» في جميع أنحاء العالم، لا سيما ان جميع الشركات الأوروبية والأميركية لديها مصانع في الصين، فتأجلت بعض مشروعاتها وألغيت أخرى، حتى أن إتمام المشاريع وتسليمها بات يستغرق وقتا طويلا اذ ان معظم المصانع كانت مغلقة وبعضها الآخر اضطر الى تقليص عدد عماله تماشيا مع الاجراءات التي فرضتها الجائحة، كما وتقلص حجم القدرات الاستيعابية في الشركات بشكل كبير، وبالتالي واجهت الشركات مشكلات تتعلق بتحصيل المستحقات، فضلا عن ان الناس باتت أكثر حذرا، وأصبحت امكانية الوصول الى بعض الجهات صعبة للغاية، الأمر الذي تسبب في تأخير انجاز المشروعات. وفي المقابل كان لجائحة «كوفيد-١٩» تأثير ايجابي، اذ ساهمت في تفعيل بعض التقنيات والوسائل التي لم تكن الشركات توليها أهمية كبرى مثل التواصل المرئي VIDEO CONFERENCING، والتي كانت قد بدأت تأخذ الاهتمام الكبير من القطاعين العام والخاص خصوصا في المملكة العربية السعودية التي تعمل على مواكبة التطورات التكنولوجية بما يتماشى مع «رؤية ٢٠٣٠».

مشروعات مهمة وناجحة

■ ما هي أبرز المشروعات الجديدة لشركتكم؟

– نفذنا العديد من المشروعات المهمة والناجحة مثل بناء مركز بيانات رئيسي للأمن العام المميزة مؤسساتيا، وتعاملنا مع المديرية العامة

للسجون، حيث أنجزنا لها المرحلة الثانية من وضع كاميرات المراقبة باعتماد تقنية الذكاء الاصطناعي، وغيرها من المشاريع المهمة التي وضع لها حلول تقنية متنوعة.

■ ما هي التحديات الأخرى التي ما زلتم تواجهونها؟

– بالرغم من النجاحات المحققة، إلا أننا لا نزال نعاني مشكلة نقص الكفاءات البشرية التي تفاقمت حداثها مؤخرا في السوق السعودية.

شراكات تقنية

■ ما هي الشراكات التقنية التي قمتم بها مع الشركات العالمية حتى الآن؟

– لقد قمنا بتوقيع العديد من الشراكات التقنية مع العديد من الشركات العالمية المرموقة في عام ٢٠١٧ وهي شركة «لوغاريتيم» LOGRHYTHM، شركة «مالويربايتس» MALWAREBYTES، شركة «جيت كير» GATEKEEPER SECURITY، شركة «تينابيل» TENABLE NETWORK SECURITY، شركة «ون ايدنتيتي» ONE INDENTITY، شركة «كويست» QUEST، شركة «مايكروستراتيجي» MICROSTRATEGY، شركة «كي تو» K2.

كما حصلنا على ترقيات في شراكتنا مع بعض الشركات العالمية الى الشراكة البلاتينية والذهبية وهي شركة «فورس بوينت» FORCEPOINT، شركة «أي تن نتوركس» A 10 NETWORKS.

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢١؟

– نأمل ان يكون العام المقبل أفضل من الحالي، لا سيما أن الطلب على الحلول التقنية في تزايد مستمر في المملكة، ونحن ماضون بدعمنا الفني المتطور للقطاعين العام والخاص ما يجعلنا نستمر بالنجاح. ■



SOLUTIONS FOR COMMUNICATIONS & IT
أفلاك الحلول للاتصالات وتقنية المعلومات

Wherever **technology**
is needed.

T +966 92 000 9947
F +966 92 000 9957
P.O.Box 86641 Riyadh 11632 Kingdom of Saudi Arabia
Email: info@aflaksolutions.com | Web Site: www.aflaksolutions.com

C-O Managed Services

Helping you to Find the Ideal Path of **SUCCESS**



- Architecture and Design of ICT Solutions
- Business Continuity Planning
- Backup Services
- Digital Transformation Strategies
- Design of Next Generation Solutions
- Disaster Recovery Services
- Capacity and Scalability Assessment
- Cloud and Virtualization Services
- Deployment, Operations and Management
- ICT and Digital Transformation Consultancy
- ICT Training
- Implementation of Services and Solutions
- Infrastructure and Outsourcing Services
- Migration of Services
- Security and Regulatory Compliance Services and Consultancy
- 24x7 Support and Monitoring

Capital Outsourcing S.A.L

Hadife Bldg.5TH Floor, Charles Malek Avenue
Achrafieh, Beirut, Lebanon

Tel: +961 (01) 208258 | Fax: +961 (01) 208292

www.c-o.com
sales@c-o.com



CapitalOutsourcingSAL

Chadi Ghazal (General Manager – Capital Outsourcing)

Decision makers will find the appropriate breakthrough to sustain their businesses despite the difficult times the technology sector is going through in Lebanon



In today's business world, success is riddled with competition and challenges. Thus, proper IT infrastructures and planning are essential to get ahead. Capital Outsourcing does not only sell services, it sells quality. Its aim has always been to make every business grow through a professional and committed partnership. Its ongoing support is available through the planning, strategizing and implementation phases to help everyone achieve his company's clear-cut goals. Capital Outsourcing helps increase the company's efficiency and productivity, enabling everybody to give their clients a cutting-edge advantage in their various sectors of industry & to build better relationships with them. To achieve this, and to help its clients maximize their IT investments, Capital Outsourcing offers a wide range of experience, diligent pursuit for consistent quality control and advanced strategic thinking skills. Al Bayan Magazine met Chadi Ghazal, the General Manager of Capital Outsourcing, and following is the interview conducted.

*** Do you think that "Covid-19" had a positive impact more than a negative one on the technology industry?**

- COVID-19 is causing a significant impact on the technology sector, around a year ago, it would have been almost impossible to foresee the rapid changes that have taken place as the COVID-19 outbreak was declared a global pandemic. This Crisis has generated a lot of challenges, but has also created opportunities particularly in the technology sector, the disruption has caused an acceleration in technology development. Companies and communities have turned to remote working and home schooling, and are using different technologies and online platforms to communicate, to deliver products and services, and to stay entertained, while businesses across all industries have been forced to innovate and digitally transform on an unprecedented basis to ensure continuity. We noticed that during this period, companies are procuring new technologies to ensure remote working for their employees and to manage remote delivery models. There is high volume of orders of laptops, mobility devices and software to support employees working from home and to ensure continued connectivity. There is as well continued demand for cloud services and general IT services that facilitate remote working. We should mention as well the increases in spending on security software and solutions to ensure a risk free and secure remote work place while reducing cyber threats. Moreover, we shouldn't forget the network and data usage which has increased remarkably, due to the increased use of online platforms, as well as the heavy usage of voice and video calls.

*** What are the other challenges you are facing?**

- In Lebanon we are facing an unprecedented economic crisis which is doubling with the pressure of Covid-19 pandemic, this is forcing technology companies to creatively respond to the challenges of maintaining their employees, finding new customers abroad and importing essential goods and services to sustain the business while capital controls remain in place. Although technology sector in Lebanon was growing over the past few years, the crisis that winding the Lebanese economy is hitting heavily technology companies especially the ones that focuses solely on the Lebanese market, these will struggle to survive, these companies must find inevitable and innovative ways to expand in order for them to survive. The crisis is affecting everybody negatively but it also helped business owners to re-think their priorities and explore different possibilities to expand into new markets. For example, we at Capital Outsourcing have succeeded lately to engage in new digital transformation projects in the MEA region, and these helped us sustain our year-over-year growth. Obviously, the creative services and expertise built over the years can be somehow easily transformed into new markets. Another challenge we are facing lately is related to the struggle in keeping talented employees who are leaving the country, and looking to pursue their careers abroad or even completely emigrate. On top of that doing business as usual is struggling because of the currency devaluation and capital control that are making it difficult to import equipment, tools and even licenses and subscriptions to continue running and operating the business. Despite the fact that technology sector in Lebanon is going through difficult times, we still believe that business owners and decision makers will find the appropriate break through to sustain their businesses and even grow with new products and new markets.

In particular we at Capital Outsourcing have decided against all odds to turn these challenges into new openings, starting from creating innovative solutions and plans for remote work and remote schooling after the October 17 events, the Covid-19 Pandemic, as well as the unfortunate Beirut blast, we have also promoted further our data center services in the local market in response to the economic crisis and have created pioneering local Cloud Service Provider Solutions which took into consideration the new catastrophic economic situation in Lebanon, more specifically we have created solutions that addressed currency devaluation and capital control, consequently we preserved this sentimental bond to our beloved country and are committed and consistent in both our national and societal engagement.

*** Are there any new products or services that you are launching for the coming years?**

- In 2021, our plan is to keep the momentum we started in 2020, and remain in the leading quadrant to offering innovative local cloud services, as well as focus more and more on the over-demanded complex digital transformation solutions in the MEA region. We will develop our strategies to retain our leadership in IT services in general and IT Managed Services in particular in the Lebanese and MEA markets.

We will stretch our efforts to offering 360-degrees, effective, and next-generation digital transformation solutions. As such we will focus on ensuring to our customers the following:

- * Managed Services that gives customers peace of mind and will allow them to focus on their core business.
- * Innovative disaster recovery, data protection, and business continuity solutions.
- * Enhanced capacity and scalability assessment.

* Innovative services that will use our cloud capabilities and data center infrastructure to provide agility, scalability, analytics, and insights to improve decision making.

- * Leverage disruptions in order to differentiate and provide delightful customer experience.
- * Create processes and systems to let customers accelerate innovation.
- * Optimize processes to deliver the highest value at the lowest possible cost.
- * Create a culture of improvement to drive the most efficiency from automation.
- * Track, manage, and report environmental metrics.
- * Innovative remote work and remote schooling solutions.
- * 24x7 support and security/monitoring centers.

*** What is the role you are playing in digital transformation?**

- Our vision and passion at Capital Outsourcing are to use cutting edge technologies to build services and solutions that last, be it Educational, Commercial, Social, Financial or Government sectors. Our mission is to digitally transform schools, businesses, and all types of organization into the breadth of the new technologies. We think disruptively and love challenges, our role is to offer clients 360 degrees, effective, and next-generation digital transformation solutions that help these clients engage their customers, empower their employees, optimize their operations and transform their products and services. We would like to create desire and persistence in the organization we work with to undertake the change.

■ ■ ■

We decided to turn the challenges facing us in Lebanon into new openings

■ ■ ■



د. بشار حوامده

(رئيس إنتاج ومؤسس شركة مينا آيتك Menaitech - الاردن)؛

جائزة «كوفيد-19» زادت وعي الشركات حول خفض النفقات والبحث عن طرق خلاقة في العمل لاستقطاب الأعمال عبر التواصل عن بُعد

تتمتع شركة مينا آيتك Menaitech بقدرات وخبرات عالية في مجال ادارة رأس المال البشري وتكنولوجيا المعلومات على مستوى القطاعين العام والخاص، وتحتوي أنظمتها لادارة رأس المال البشري على أحدث القوانين والتشريعات اللازمة لمساعدة الشركات والمؤسسات في تطبيق وظائف الموارد البشرية بأفضل الطرق. وفي ما خص حلولها فتتصف بالدقة والشمولية والسهولة بتكلفة متناسبة مع العائد على الاستثمار.

مؤسس الشركة الدكتور بشار حوامده اعتبر ان جائزة «كوفيد-19» زادت وعي الشركات حول كيفية خفض النفقات والبحث عن طرق خلاقة في العمل لاستقطاب المزيد من الاعمال عبر التواصل عن بُعد، ورأى ان التحديات باتت تفرض تبني التكنولوجيا بطريقة أفضل واختيار التطبيقات الامثل المتناسبة مع الاعمال، كاشفا عن اطلاق مينا آيتك البنك الاردني للبيانات، لتسهيل حياة الناس والحد من انتشار الوباء، عارضا لتوسعات الشركة في كل من قطر والسعودية، مبديا الحرص التام على توفير افضل سبل الحماية من الاختراقات والاعتداءات الالكترونية، واصفا العام ٢٠٢٠ بالذهبي بالنسبة لاعمال الشركة برغم التحديات والازمات المحيطة، رافعا مقولة «البقاء للأدكي وليس للأقوى».

■ بعد ارتفاع عدد الاعتداءات الالكترونية نتيجة العمل عن بُعد، ما هي برأيكم السبل للحد من هذا التحدي؟

– تمثلت أكثر المشكلات التي واجهتنا على مستوى الاداء والأمن (SECURITY AND PERFORMANCE) في ان عددا كبيرا من المطورين التقنيين باتوا مجبرين على العمل من منازلهم. وقد واجهنا هذه المعضلة بوضع جميع الانظمة على تقنية السحابة وأبرزها SOURCE CODE. فكان ان اعترضتنا بعض المشكلات على مستوى الاداء لكننا وجدنا لها المعالجات والحلول الفنية.

أما بالنسبة لموضوع الاختراقات والاعتداءات الالكترونية، فقد حرصنا منذ البداية على توفير أعلى سبل الحماية انطلاقا من محافظتنا التي تضم ثلاثة آلاف عميل، نصفهم موجود عبر تقنية السحابة. وفي هذا الإطار استعنا بالجمعية العلمية الملكية (RSS) ROYAL SCIENTIFIC SOCIETY التي قامت بالتدقيق للتأكيد على جودة أنظمة الحماية المستخدمة.

البقاء للأدكي

■ ما الذي يميز شركة «مينا آيتك» عن مثيلاتها في ظل المنافسة الحادة؟

– باتت الشركة أكثر نضجا وقدرة على توفير أعلى معايير الحماية لعملائها وتدريبهم على استخدام النظام الخاص بالشركة، بالإضافة الى تطوير المنتجات للتأقلم مع الظروف الأكثر صعوبة.

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٢١؟

– مرّ على تأسيس مينا آيتك ١٧ عاما ويعد ٢٠٢٠ العام الذهبي للشركة برغم التحديات والازمات المحيطة بنا، وقد نجحنا في ادارة أعمالنا ما أتاح لنا الاستمرار في خدمة عملائنا وضمننا افضل المعايير، الى جانب احترام موظفينا ودفع كامل رواتبهم رغم عملهم من منازلهم ما زاد من ثقة المتعاملين معنا.

ومن المتوقع ان يكون العام ٢٠٢١ أفضل بالنسبة الينا كوننا تعلمنا من التجارب الحالية رافعين مقولة «البقاء للأدكي وليس للأقوى».



حريصون على توفير أفضل سبل الحماية من الاختراقات

والاعتداءات الالكترونية



وزيادة الوعي بين المواطنين. ومن هذا المنطلق طرحنا في جمعية شركات تقنية المعلومات الاردنية (انتاج) مبادرة فريدة من نوعها تحت مسمى HEALTH TECH تجمع الشركات الناشئة العاملة في هذا المجال. من هنا يمكن القول بأن ظهور هذه الجائزة ساهم الى حد كبير في جعل الحكومات والدول تبحث عن أفضل الحلول المبتكرة للتعليم والصحة والتطبيقات المتعلقة بالتوصيل الى المنازل، الى جانب ادارة الموارد بأقل التكاليف وبأسرع الطرق الممكنة.

توسع نحو أسواق جديدة

■ ما هي الانجازات التي حققتها «مينا آيتك» خلال هذا العام وما هي الاستراتيجية المستقبلية للشركة؟

– بالرغم من فترة الاغلاق التي دامت ثلاثة أشهر في الاردن، استمرت الشركة بعملها من دون مواجهة اي صعوبات، ونجحت في التوسع نحو السوق القطرية من خلال اجتماعات عن بُعد انتهت باتفاقيات وهذا كان ايجابياً بالنسبة الينا، فضلا عن توسعنا في المملكة العربية السعودية التي تعد من أكبر اسواقنا. يبقى ان الثغرة الوحيدة هي عدم امكانية التواصل المباشر مع الشركاء والعملاء، غير أننا اعتدنا على عقد الاجتماعات عن بُعد والخروج بنتائج مرضية جدا.



■ هل كان لجائحة «كوفيد-19» تأثير ايجابي اكثر مما هو سلبي على القطاع التكنولوجي، وكيف تمكنتم في شركة «مينا آيتك» التأقلم مع الظروف الراهنة؟

– ساهمت هذه الجائحة في زيادة الوعي لدى الشركات حول كيفية تخفيض النفقات والبحث عن طرق خلاقة في العمل، اضافة الى استقطاب المزيد من الاعمال عبر التواصل عن بُعد ومن دون عناء سفر لمتابعة العملاء، حيث تمكنا خلال فترة الاغلاق من التسويق للمنتجات عبر التطبيقات الالكترونية وتنظيم ندوات افتراضية، وبالتالي الاستمرار في عملنا بالفعالية نفسها.

حلول مبتكرة للتعليم والصحة

■ في رأيكم، هل تبدلت التحديات اليوم عما كانت عليه في السابق؟

– باتت التحديات التي نعيشها تفرض تبني التكنولوجيا بطريقة أفضل واختيار التطبيقات الامثل المتناسبة مع الاعمال المنوي تنفيذها، في حين ان التطبيقات التي تستخدم للاجتماعات والتدريس يمكن ان تصبح على المدى الطويل غير مناسبة ومكلفة، لذا من الاهمية بمكان التطوير المستمر في استخدام تقنيات التواصل عن بُعد وايجاد أدوات فعالة تخدم البيئة التي نتواجد فيها.

وعموما، علمتنا هذه الجائحة ان الداتا هي من أهم الأدوات في الحياة التي تساعدنا في القيام بالاحصاءات الضرورية في مجالات مختلفة.

هذا وأطلقنا خلال الفترة الماضية مفهوما فريدا من نوعه وهو البنك الاردني للبيانات (JORDAN DATA BANK) والهدف منه تحديد البيانات والوثائق الخاصة بكل مواطن، أخذين بالاعتبار التواصل الحاصل بين الصحة والتطبيقات الرقمية لتسهيل حياة الناس والحد من انتشار الوباء

You are always protected
with MenaTech HR solutions on the Cloud



Contact us +962 79 848 7487 | www.menaitech.com



Things have changed. We all expected digital transformation to come to a grinding halt because of the pandemic. However, it actually accelerated as companies started getting acclimatized to the new normal. Now we see a shift towards VDI and remote work will be the norm. We are also seeing big growth in our hyper-scale business and growth opportunities in the edge-to-cloud solutions because huge volumes of data are being generated outside the data centre.

*** In your opinion, which technologies will shape the new normal?**

Technologies that are "Smarter" will. This means that they are always connected, seamless, agile, flexible, easy to collaborate, adaptive to your needs, reliable and with quality performance and with enhanced security and privacy.

*** Lenovo announced recently the new advanced hybrid cloud data management capability, what can you tell us about it?**

Lenovo Data Center Group (DCG) has recently announced new end-to-end

data management solutions allowing customers of all sizes to harness data more securely and efficiently, from edge to core to cloud, with a single set of tools and capabilities for a smarter way forward. The new Lenovo ThinkSystem DM5100F brings high-performance, low-latency all-NVMe storage at an affordable price point, enabling customers of all sizes to enhance analytics and AI deployments, while accelerating applications' access to data. The Lenovo DM Series storage systems now include new S3 Object support, to create a next generation unified data management platform. This platform allows customers to manage and analyse all data types (block, file and object) within a single storage platform, accelerating the processing of data analytics while reducing infrastructure costs. Additionally, with Lenovo DM Series storage, customers can add cold-data tiering from hard drives to the cloud, or replicate data to the cloud. This enables an economical multi-cloud strategy for storage, reducing the overall cost of data management.

*** In your opinion, why should businesses consider the human impact when implementing new technologies?**

The cost of businesses not thinking human is that technology that should be empowering, is instead inhibiting progress. This often results in many employees being overwhelmed by the volume, pace of change and complexity of new technologies, stifling productivity both of employees, and the tech itself. The potential of emerging technologies such as AI, IoT and Blockchain is huge, promising greater innovation and improved productivity. But without considering how their adoption impacts employees, this potential will remain unfulfilled. It is not just CIOs who need to start thinking human - the whole IT industry has a part to play in helping technology reach its true potential through improved interoperability, greater use of standards, and more user analysis and automation, so that the balance we see today between both inhibitive and enabling technology, swings towards more human-centric technology in the future.

Smarter technology for all

Lenovo

The Data-Centered
don't just manage data.
They master it.

Scan the QR code for more information.

© Lenovo 2021. All rights reserved. Lenovo and the Lenovo logo are trademarks of Lenovo.

Dr. Christopher H. Cooper

(General Manager at Lenovo DCG for Middle East & Africa):

Lenovo is a key enabler of intelligent transformation in the region

Dr. Christopher H. Cooper is the Data Center Group General Manager for Middle East & Africa in Lenovo.

Lenovo DCG helps customers accelerate their digital transformation journey through enabling “Smarter Technology for all”.

Cooper has over 20 years of experience in Data Centre Solutions, 12 of which were in Dubai ranging across various markets in the Middle East and Africa region. He is a highly skilled business professional with extensive experience in sales and leadership. He has a proven track record of managing end-to-end businesses in Healthcare and Life Science, Financial Services, Communications and Government alike. Cooper, who holds a PhD in Applied Physics from the University of Dundee, Scotland and a bachelor’s degree in Theoretical Physics from the University of East Anglia, England, has a specific focus in realizing the benefits of the shift from Edge to Cloud offerings and targeting Digital and Intelligent transformation for customers. Al Bayan Magazine met Dr. Cooper and following is the interview conducted.



*** How do you evaluate your participation in Gitex Technology week 2020 in light of Covid-19 pandemic?**

We as Lenovo are thrilled to be here at Gitex 2020. It is a great opportunity for us to meet our customers and partners and understand from their perspective some of the business challenges they are facing and help them along their digital transformation journey. We have a headquarter in Dubai representing the region and we are actually the number one in market share today according to IDC for the X86 servers business so we are very relevant in today’s marketplace in Dubai.

*** What are you showcasing at Gitex Technology Week this year?**

This year we are showcasing our focus around Data-Centered which is about enabling our customers and partners get the maximum value out of the information that is stored in their data. This helps them with their digital and intelligent transformations. We are also showcasing some examples of how we have been faring during the pandemic; we were focusing on VDI and helping our customers work remotely but also using some edge

technology through video capture to identify whether people are social distancing correctly and whether they are wearing facial mask. Additionally, we are focusing on our partnerships in the marketplace like Microsoft, Intel and many others. We are now delivering Microsoft Azure at the Edge and this is something no one else doing today and we are very proud of that partnership.

The success of Lenovo servers

*** What is the reason behind your success in the UAE market?**

The success of Lenovo servers in the UAE market is testament to how our customers are choosing our services for their intelligent transformation. Our strong product offering, including partnerships with other technology leaders such as VMware, Microsoft and Nutanix, and our strong support for customers and partners are an important factor in allowing Lenovo to gain market leadership. I attribute the achievement to the dedication and effort put in by the Lenovo DCG team in leading and supporting customers in their digital trans-

formation journey across the region. It is very clear that the Data Centre Group’s market relevance is growing, with the group continuing to earn customer and partner trust in the process of pioneering data center innovations in the market.

*** Are you leveraging AI in your systems?**

If you look around at our stand, we are demonstrating an AI system built on the SE350 edge server that we have been using here amidst the pandemic. It monitors visitors walking past our booth to identify if they are maintaining two-meter social distancing rule and gives warning signals. It also checks if they are wearing masks. We are also showcasing our partnership with Microsoft as we are the only supplier to deliver Azure to the edge, outside of the traditional data centre with MX1021 edge servers. We have two of those nodes on display.

Things have changed

*** How do you define the new normal?**

Grow your business with efficiency, expertise and security from Lexmark



Efficiency. Expertise. Security.

Whether your business fills a room or circles the globe, your goals are unique and your imaging technology has to do more than check typical boxes like print, copy, scan, and fax. It has to support your unique vision by streamlining processes, lowering printing costs, and ensuring security and compliance.



Small
footprint,
big quality



Security that
protects
critical data



Efficiency
that fosters
growth

Legacy Print Infrastructure named major barrier to digital transformation

Lexmark creates innovative IoT- and cloud-enabled imaging technologies that help customers achieve their vision of print simplicity, security, savings and sustainability

A recent IDC study commissioned by Lexmark finds that dated print infrastructure is an obstacle to digital transformation. Despite three in five enterprises recognizing that lingering print infrastructures are a significant barrier to success, fewer than half are prioritizing investment in this space, hampering the progress of strategic IT initiatives.

The global study, conducted during the Covid-19 pandemic, finds four in five (79%) companies responding are investing in cloud infrastructure as part of their digital transformation initiatives, but 57% say lingering print infrastructure is negatively impacting their cloud migration strategy.

The IDC White Paper sponsored by Lexmark, "Next-Gen Print Infrastructure Services: Leveraging Cloud and IoT to Accelerate Your Digital Transformation Strategy," follows IDC's Worldwide Digital Transformation Spending Guide, which predicts spending on digital transformation technology and services will grow by 10.4% in 2020 to \$1.3 trillion globally in 2020.

"This research highlights the importance of considering cloud-based print infrastructure as a key strategic IT initiative," said Matt Dollus, Lexmark vice president of marketing. "Established companies in every sector are under pressure to transform into digital-first organizations. With the Covid-19 pandemic exposing gaps and weaknesses in IT infrastructure, many are struggling by failing to take print with them on their digital transformation journey."

Transformation Challenges

Nearly half of survey respondents report challenges integrating existing IT into new infrastructure and updating or replacing legacy business processes; 60% have seen digital transformation budgets exceeded, and 54% faced delays and prolonged project timelines.

The study demonstrates a profound difference between countries. In the UK, USA and Germany 67% have integration challenges, compared to just 20% in Brazil. This is likely due to business complexity in the more developed markets.



ALAEDDIN MGARIAF

MANAGING DIRECTOR

LEXMARK INTERNATIONAL MIDDLE EAST FZ-LLC



Matt Dollus

Vice President of Marketing

LEXMARK

While print volumes have decreased as some organizations have pursued a digital-first approach to document management, just over half of all essential workflow processes still have significant printing requirements according to the study. As such, organizations will need to provide the ability to print as an essential IT service for the foreseeable future.

The Problem with Print

Across the board, managing IT infrastructure remains a challenge, with the majority expressing similar concerns when it comes to legacy print including:

- Ensuring the security of print infrastructure and devices (81%)
- The IT burden associated with managing print and print servers (81%)
- Inventory management (81%), alongside a lack of visibility into spending (80%)
- Technology obsolescence and difficulty in updating or replacing legacy print hardware (79%)

Finding a Simple Solution

"IDC believes that it is time for organizations to start thinking about print more strategically—to elevate the conversation around print and include it within the broader context of their DX discussions related to cloud migration and document process strategies," said Robert Palmer, Research Vice President, Imaging, Printing, and Document Solutions at IDC Research.

IT leaders appear to be united on a preference for as-a-service consumption models over financing (70% vs 22%), and a recognition (94% agree) that IoT has the potential to improve printer fleet management.

"IT leaders recognize the benefits of cloud and IoT," Dollus added. "Delivering print as an IoT product-as-a-service will accelerate business agility and simplify IT management and acquisition, while improving the user experience for customers. Cloud print infrastructure as-a-service provides access to a modern and secure print infrastructure that can provide a basis for future digital transformation initiatives".



Lexmark™

Rabih Dabboussi

(Head of Global Sales & Marketing – Rakuten Mobile)

“At Rakuten Mobile we do not consider ourselves in the league with all the competitive legacy vendors”



Rabih Dabboussi joined Rakuten Mobile as the Head of Global Sales & Marketing in May 2020 to lead its global sales and marketing efforts from the company’s newly established international headquarters in Singapore. He is responsible for taking Rakuten Mobile’s telco cloud solution, Rakuten Communications Platform, to telecom operators, governments, and enterprise companies around the world.

Dabboussi is a seasoned and highly recognized industry expert who brings more than two decades of experience in the mobile industry. He is known for forging new paths across the Mobile Telecommunications, ICT and Cybersecurity domains. He serves as a driving force in managing business-development, sales, marketing, and product teams for innovative technologies that are sought after by telecommunications clients, government entities and enterprises. He operates across the full ecosystem of the company’s business.

In a Q&A with Al Bayan Magazine, Dabboussi gave us a comprehensive overview about Rakuten Mobile and the company’s plans in the MENA region for 2021, as well as the effect of Covid-19 on their work. Following is an extract from the interview.

*** Can you give us an idea about Rakuten?**

Rakuten started in 1997 as an e-commerce company basically providing Japanese businesses to connect on the internet and enabling SMBs to establish presence on the internet through its internet shopping mall Rakuten Ichiba. Rakuten today is one of the largest e-commerce companies in the world. 90 percent of the Japanese internet users have membership with Rakuten, it is a massive company and often referred to as the Amazon of Japan.

The Rakuten Group consists of more than 70 diverse businesses; there is Rakuten Viber, Rakuten TV, Rakuten Kobo, Rakuten Bank, Rakuten Card, etc... Our chairman, Mickey Mikitani, had a vision to create an ecosystem to link digital services together through a common membership and loyalty program.

In 2014, Rakuten became a mobile virtual network operator and being an MVNO was good but not enough. It enabled Rakuten to provide a sim card, mobile accounts and subscription but it wasn't giving the company control as well as the ability to innovate on the mobile network side because when you are an MVNO, you are tied to everything your national roaming partner does. Your coverage is limited by their coverage as well as your services and your network agility are limited by what they have etc...

In 2018 and 2019 respectively, we were awarded 4G and 5G licenses by the Japanese government and we had a choice to go with traditional vendors and build a traditional legacy network and pay the traditional associated cost with it or we build a new generation network that is cloud-based, software centric and open RAN based. In 2018, Open RAN wasn't mature enough and the Telco clouds were not mature enough as well in their capabilities. Also, the Telco workloads and network functions were not all virtualized and softwarized so you can imagine how challenging that decision was but it was a very courageous decision that was made by our Chairman and we went on this journey.

In April 2020, we launched our first commercial 4G network and in September 2020 we launched our commercial 5G network. We launched two networks in 2020 which is considered one of the most difficult and challenging years. The way we operate is fully automated and the way we provision, monitor and maintain our network is highly advanced and that gave us the opportunity to roll out a 4G network in less than two years and roll out the 5G in less than 7 months after that.

*** Do you think Covid-19 pandemic imposed in a way or another on Rakuten to launch the 4G and 5G in a short period of time?**

- We always had a plan to roll out both networks in 2019 and 2020. Covid did have an impact on the supply chain but if we were to deploy and operate the network based on legacy, we may have not been able to do it in 2020. It would have been a lot more challenging. We were able to do it because of the nature of technologies and operations that we have put in place.

For the last one and a half decades, DoCoMo, KDDI and SoftBank have enjoyed very high ARPU's (Average Revenue Per User) and little innovation, although in the past they were very advanced in Japan but we haven't been seeing a lot of innovation come out of Japan in the last decade or so.

Since Rakuten entered the telco market in Japan, we started off with a free subscription for the first year and then for the monthly rate at 30 percent of the competition. This is obviously an attractive model for every greenfield challenger that enters the market, it is a standard approach, you enter with lower monthly rates and capture market share as fast as possible. But what happened in less than six months is all three operators have now started to drop their prices and that is a significant thing for the economy, that is something that the government has always wanted to achieve, they wanted to create competition and reduce the charges in Japan.

The network that we deployed here in Japan is what I am trying to take outside Japan. I joined Rakuten in May and now we have a lot of established relationships around the world with many mobile operators, some of them are very large and some are small and all of them have one thing in common. They share with us the vision that the spend on CAPEX and OPEX of legacy networks cannot continue that way. Their revenues from SMS and voice have gone to near zero, their revenues from data continue to take

pressure, there is a lot of free Wi-Fi, and these alternatives compete with them directly because the new generation don't use SMS and voice anymore.

*** What is Rakuten role in 5G?**

- There is a very big interest around the world especially as operators transition to 5G to look at and consider Open RAN and software centric networks. Rakuten Mobile has the formula for it and has also developed technologies that enable and facilitate the path towards the adoption of the cloud-native Open RAN based networks.

We are not like any other mobile operator around the world who only sources technologies from vendors, we have over 1500 software engineers who are developing our own technologies as well. We manufacture some of our own radios in collaboration with Japanese manufacturers like NEC as well as our own smartphones and mobile Wi-Fi devices, and we introduce massive capabilities in the operations of networks. We also make acquisitions in some cases. We made one with an OSS company called Innoeye.

Since we first envisioned the launch of Rakuten Mobile, we have also planned to bring to market our own expertise and technology stack as a unique service that will enable operators around the world to deploy fully cloud-native telco networks of the future. With the acquisition of Innoeye, we are one step closer to closing the circle in bringing to market a carrier grade telco cloud product that is as simple as click, purchase and deploy.

That is where we are in Japan and we continue to have the innovation engine in the Japan operations called Rakuten Communications Platform and we are taking this kind of blueprint of the new generation of telco networks to the rest of the world.

*** Where is Rakuten present geographically?**

- Rakuten Group has offices around the world. Rakuten Mobile established headquarters in Singapore for our international business and we opened our offices in the US as well and we are starting to establish a presence in Europe through our first sales and presales teams and units.

We have a small team in the UAE and that team is growing day by day and eventually we will have offices in Europe, Middle East and Africa and the rest of the world.

Collaboration with STC

*** What is the plan of Rakuten in the MENA region during 2021?**

- As you know, we have already made public announcement about our collaboration with STC which is one of the largest in the region. Our strategy for the MENA region is to focus on the Gulf Cooperation Council (GCC) region first which enjoys today very advanced networks. They have massive fiber infrastructure that allows a very quick transition to 5G and they are usually ahead of the rest of the Middle East and Africa in the adoption of new technologies.

Our strategy for 2021 is to continue to focus on the GCC region and beyond 2021 we will start looking at Africa and the rest of the region. In addition to STC, we are working with many other operators, we will be making announcements very soon about what we are doing with these operators in the GCC region.

“We actually have no competition today”

*** With who are you going to compete in the Middle East?**

- We don't offer legacy technologies so we actually have no competition today but if you compare legacy to the next generation, you can think of all the legacy vendors being our competitors such as Nokia, Samsung, Ericsson, Huawei, ZTE and few others but we do not consider ourselves in that league.

We will see this industry transformation and disruption, and in the next five to seven years the market will look totally different. The Mobile World Congress will be totally different from what it was in the last two decades. There will be new companies, faces and technologies and the old folks would either be changed or gone.



د. أحمد بن علي (النائب الأول للرئيس للاتصال المؤسسي) - «مجموعة اتصالات»:

«اتصالات» من أوائل الشركات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التي نجحت في إطلاق شبكة الجيل الخامس 5G

نجحت شركة مجموعة الإمارات للاتصالات «مجموعة اتصالات» ETISALAT في تعزيز انتشارها في الأسواق العالمية، حيث تتواجد اليوم في ١٦ سوقاً دولية منتشرة في منطقة الشرق الأوسط وآسيا وأفريقيا، ومن خلال هذه الأسواق تقدم «اتصالات» اليوم قائمة طويلة من الخدمات والحلول الرقمية الرائدة والمبتكرة لأكثر من ١٤٩ مليون مشترك، وبالشكل الذي اسهم في تحقيق استراتيجيتها المتمثلة في «قيادة المستقبل الرقمي لتمكين المجتمعات». ومن خلال استثماراتها الدائمة والمتواصلة في البنية التحتية والشبكية، نجحت «اتصالات» في جعل أبو ظبي العاصمة الأولى في العالم المغطاة بالكامل بشبكة الألياف الضوئية، وفي جعل دولة الإمارات العربية المتحدة خلال العام ٢٠٢٠ الأولى عالمياً وللعام الثالث على التوالي من حيث نسبة نفاذ شبكة الألياف الضوئية للمنازل (FTTH).

كما أشار د. أحمد بن علي، النائب الأول للرئيس للاتصال المؤسسي في «مجموعة اتصالات»، خلال لقاء صحفي معه أجرته مجلة «البيان الاقتصادية» على هامش فعاليات معرض أسبوع «جيتكس للتقنية ٢٠٢٠»، إلى أن المجموعة كانت السبابة على مستوى الدولة والمنطقة في إطلاق تجارب شبكة الجيل الخامس، والتي بدأت في العام ٢٠١٤، بالتعاون مع أهم الشركاء العالميين في هذا المجال.

التكسي مستقبل النقل بحيث تستغرق إعادة شحن هذه السيارة الكهربائية بالكامل من ٥ إلى ٧ دقائق وتطوير لمسافات تصل إلى ٦٠ ميلاً على ارتفاع ١٠٠٠ إلى ٢٠٠٠ قدم.

بالإضافة إلى تعاون «اتصالات» مع شركة BMW لتوفير خدمات الاتصالات ونظام مكالمات الطوارئ وتحديثات الطقس ومعلومات عن حركة المرور، كما قامت «اتصالات» بدمج نظام BMW eSim بالكامل، مما يمكن الشركة من الاتصال بسيارات CONNECTED DRIVE، ما يوفر لعملاء BMW في دولة الإمارات تجربة قيادة ممتعة ومحفزة وآمنة.

كما قدمت «اتصالات» خلال المعرض حلولاً مبتكرة للرعاية الصحية، تؤكد قدرة التكنولوجيا على تطوير منظومة الرعاية الصحية والارتقاء بها من خلال السحابة، وإنترنت الأشياء، والاتصال الآلي بين الأجهزة M2M، والذكاء الاصطناعي، والبلوكشين، وأحدث التقنيات والحلول بما في ذلك تلك المعتمدة على شبكة الجيل الخامس مع التأكيد على أن تلك الحلول تبدأ من الوقاية الصحية، والتشخيص المبكر، وتمتد إلى العلاج والرعاية في الوقت المناسب، ومراقبة الحالة الصحية للمرضى وتمكينهم.

في هذا السياق، عرضت «اتصالات» لزوار جناحها العديد من التقنيات التي تندرج تحت مبادرة «التكنولوجيا من أجل الخير»، حيث عرضت الكرسي المتحرك الكهربائي ذاتي القيادة، والذي تم تطويره بشكل مشترك من قبل شركة باناسونيك وشركة تصنيع الكراسي المتحركة الكهربائية اليابانية. ويتميز هذا الكرسي بقدرته على الذهاب إلى أي مكان وفي أي وقت، وذلك بفضل إمكانياته التقنية الفائقة القادرة على اكتشاف وتجنب أية عقبات قد تعترض طريقه.

ومن ضمن الحلول الرقمية والخدمات المبتكرة التي ساهمت في إثراء المعارف التقنية والمستقبلية لزوار جناح «اتصالات» كانت خدمات التجزئة الذكية وحلول تسديد الدفعات بطريقة ذكية وسلسة، وغيرها من الخدمات المخصصة لقطاع الأغذية والمشروبات، والأزياء المتصلة بالإنترنت.

تحويل التحديات الى فرص

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٢١؟

- تسير «اتصالات» ضمن الخطط الموضوعية للعام ٢٠٢١، والاستعداد للسنوات الخمسين المقبلة، معتمدة في ذلك على بنيتها التحتية والشبكية المتطورة والموجهة للتطورات العالمية.

■ ما هي التحديات التي يواجهها قطاع الاتصالات؟

- مع هذه التطورات الكبيرة والمتسارعة التي يشهدها قطاع الاتصالات العالمي، فقد رافق هذه التطورات بعض التحديات، من جانبها فقد نجحت «اتصالات» وكعادتها في تحويل هذه التحديات إلى فرص نمو واعدة، وبما يصب في مصلحة الشركة وعملائها ومساهمتها. ■

■ كيف تقيمون وضع قطاع الاتصالات في العالم العربي وتحديداً في دولة الإمارات، وهل تأثرتم بجائحة «كوفيد-١٩»؟

- مما لا شك فيه ان قطاع الاتصالات في دولة الإمارات العربية المتحدة يعتبر واحداً من أهم القطاعات في المنطقة وأكثرها تقدماً وتطوراً، وقد كان لـ «مجموعة اتصالات» دوراً محورياً في تحقيق هذه المكانة التي يتمتع بها القطاع، لا سيما في ظل استثماراتها الكبيرة التي ضختها في تطوير وتعزيز بنيتها التحتية والشبكية. وحول جهودها في إطلاق شبكة الجيل الخامس، فقد كانت «اتصالات» أول مزود لتكنولوجيا الاتصالات والمعلومات في المنطقة، يبدأ وبالتحديد في العام ٢٠١٤ في إجراء التجارب على هذا النوع المتطور من الشبكات، وذلك بالتعاون مع أهم الشركاء العالميين في هذا المجال. وقد تكلت جهودها بالنجاح عندما أطلقت في شهر مايو من العام ٢٠١٨، شبكة الجيل الخامس على نطاق تجاري، لتكون بذلك السبابة في منطقة الشرق الأوسط وآسيا وأفريقيا في طرح هذه الشبكة. واستكمالاً لهذه الجهود فقد كانت «اتصالات» أيضاً من أوائل المشغلين في المنطقة الذين يطرحون الهواتف المتحركة التي تدعم شبكة الجيل الخامس.

ونتيجة لهذا العمل الدائم، فقد نجحت «اتصالات» في تسجيل العديد من الإنجازات الرائدة على المستوى العالمي، سواء ما يتعلق بشبكة الجيل الخامس حيث حصلت لقب «شبكة الهاتف المتحرك الأسرع في العالم» للعام ٢٠٢٠، من قبل شركة Ookla Speedtest العالمية، كما نجحت «اتصالات» في تعزيز مكانة الدولة في القطاع عندما حلت دولة الإمارات في المركز الأول عالمياً من حيث نسبة نفاذ شبكة الألياف الضوئية للمنازل FTTH. وقد أسهمت هذه الإنجازات في تمكين مختلف القطاعات في الدولة لا سيما القطاعات الاقتصادية والتعليمية والصحية من مواجهة جائحة «كوفيد-١٩» والتقليل من أثارها، حيث كانت دولة الإمارات من أقل الدول تأثراً بالجائحة كونها نجحت في نقل خدماتها إلى خدمات ذكية عن بُعد في مجال العمل والتعليم وحتى الترفيه عبر شبكاتها المتنوعة.

خدمات على شبكة الجيل الخامس

■ هي آخر الخطوات التي اتخذتها «اتصالات» للتحفيز على تطوير وتعزيز تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات؟

- «اتصالات» اليوم قادرة على تقديم أحدث الخدمات والحلول الرقمية الرائدة والمبتكرة بالاعتماد على إنجازاتها الكبيرة في شبكة الجيل الخامس، وشبكة الألياف الضوئية، والذكاء الاصطناعي، والحوسبة السحابية، وإنترنت الأشياء، والواقع الافتراضي والمعزز.

وهو ما انعكس إيجابياً خلال مشاركتها في معرض أسبوع «جيتكس للتقنية» في نسخته الـ ٤٠، حيث قامت «اتصالات» بعرض نماذج مختلفة للتنقل الآمن مثل التاكسي الطائر بالتعاون مع أوبر HYUNDAI SA-1 UBER TAXI، ومن المتوقع ان يغير هذا



فضل سعد (المدير الاقليمي لشركة HP):

دشنت HP أكاديمية الابتكار والتعليم الرقمي لتزويد كوادر التدريس بأحدث الأدوات الرقمية

أطلقت شركة HP Inc. أكاديمية HP للابتكار والتعليم الرقمي (IDEA) بالتعاون مع كل من شركة Intel، الرائدة في إنتاج أشباه الموصلات وشركة Mirai Partners، المتخصصة في استشارات الابتكار التعليمي. ويوفر البرنامج الأكاديمي الذي تم إطلاقه حديثاً للمعلمين والمدرسين في دولة الإمارات العربية المتحدة الفرصة لتكوين قدرات رقمية تستند إلى أطر تعليمية وضعتها جامعات عالمية مرموقة.

وفي المناسبة علق المدير الاقليمي في شركة أتش بي الشرق الاوسط وافريقيا فضل سعد، فقال: «في عصر تفشي فيروس «كوفيد-19»، تكافح المؤسسات التعليمية في نيجيريا للتكيف مع ظروف الواقع الجديد، واضطرت إلى إعادة التفكير في جوهر نماذجها التشغيلية بما يضمن تقليص حالات تعطل الدراسة إلى الحد الأدنى ومواصلة الطلاب تلقي المواد العلمية وتعزيز تطورهم المهني. وبالرغم من توفر التقنيات المتطورة بشكل متزايد، يجد المعلمون أنفسهم يخوضون مجالات حديثة تتطلب منهم إحداث التوازن بين أنماط التعلم المتنوعة: الشخصي وعبر الإنترنت والهجين».

وأضاف: «يُعتبر التعليم من بين القطاعات الأكثر تضرراً نتيجة انتشار الوباء. وفي الوقت نفسه، يمثل أحد أكثر القطاعات الواعدة، وإذا أدركنا ذلك بشكل صحيح، فيمكن أن تحقق التقنيات المبتكرة فوائد في مسيرة التعلم. وفي الواقع، يمكننا الآن الوصول إلى المزيد من الأشخاص أكثر من أي وقت مضى. وبينما تشهد التكنولوجيا تقدماً بشكل متسارع، هناك حاجة مستمرة للابتكار. ومن هذا المنطلق، نحتاج إلى التأكد من أن الكوادر التعليمية قادرة على اكتساب المهارات المناسبة للاستفادة من حلول التعلم الرقمية والمختلطة، ولهذا السبب عقدنا شراكة مع Mirai و Intel لإطلاق برنامج IDEA، وهو جزء من التزام HP بتقديم مخرجات تعليمية أفضل لمئة مليون شخص على مستوى العالم بحلول ٢٠٢٥».

وقادة التعليم. وهو يمثل برنامج تطوير للمعلمين شاملاً ومصمماً لتمكين المعلمين والقيادات التعليمية والطلاب من تطوير طرق تعلم جديدة، والاستفادة منها في بلدان مختارة بالشرق الأوسط. وتختار المدارس المشاركة من ٣ إلى ٦ معلمين وشخصيات قيادية لتطبيق الممارسة على مستوى المدرسة من خلال أربعة مؤتمرات وجلسات تعلم أسبوعية.

■ شريك HP IDEA: يشمل الدورات الدراسية المركزة، التي صممها زملاء HP IDEA بتوجيه من Mirai و HP وستتاح الفرصة لجميع الموظفين بالمدارس المشاركة ليصبحوا شركاء HP IDEA من خلال الانخراط في التدريب الذي تم تطويره وتقديمه بواسطة زملاء HP IDEA.

■ ما هي مشاريعكم الأخرى؟

– تمتلك HP سلسلة من المبادرات التعليمية مثل «فصول التعليم المستقبلية» التي أعلن عنها مؤخراً، وHP Learning Studios، وCampus of the Future، وHP LIFE التي تعمل على تسريع التعلم الهجين. ويعد HP LIFE برنامجاً مجانياً للتدريب وتعزيز المهارات تقدمه مؤسسة HP، حيث يتيح أكثر من ٣٠ دورة عبر الإنترنت بسبع لغات لرواد وأصحاب الأعمال، وللمتدربين على مدار فترة طويلة من جميع أنحاء العالم. ويهدف البرنامج إلى انضمام مليون متدرب جديد بحلول عام ٢٠٢٥، في الوقت الذي تهدف فيه منصة HP LIFE إلى توفير المزيد من تجارب التعلم الفعالة. ■

■ ما هي قيمة برنامج HP IDEA ؟

– انطلاقاً من حرصنا على دعم المؤسسات التعليمية قمنا بجهود لمواجهة تحديات وباء «كوفيد-19» بدأت في إطار الاستجابة للأزمات وتطورت إلى نهج للتدريس والتعلم والقيادة واستخدام الأدوات والموارد الرقمية. ويتطلب التعلم الفعال عن بُعد والتعلم الهجين الابتكار والفهم العميق لتصميم منظومة التعلم، وأحد جوانبها هو استخدام التكنولوجيا. ولا يوجد من هم أفضل تجهيزاً لتشكيل مستقبل التعليم من المعلمين وقادة المدارس. وهذه هي القيمة الأساسية لبرنامج HP IDEA الذي تمت بلورته في صورة برنامج يمتد على مدار عام في مدارس مختارة.

وتمت تهيئة البرنامج وفق أهداف التنمية المستدامة للأمم المتحدة، وأهداف CESA (استراتيجية التعليم القاري لافريقيا)، وهيئة المعرفة والتنمية البشرية KFDA بدبي ووزارة التربية والتعليم لدولة الإمارات العربية المتحدة. وتضم الأكاديمية أيضاً أبحاثاً وأطراً عالمية المستوى من كلية الدراسات العليا بجامعة هارفارد وجامعة ميشيغان.

■ كيف سيعمل هذا البرنامج؟

– ستقدم كل من HP Inc. و Intel مسارين للمدارس المشاركة ضمن البرنامج، وهما: ■ زميل HP IDEA: وهو مسار يمتد لمدة عام واحد لكادر مختار من الممارسين المبتكرين

■ ما هي ميزة هذه الشراكة؟

– هذه الشراكة جعلتنا نبتكر برنامجاً يركز على التميز لأنه يركز على أصول التدريس، وبهذه الطريقة يمكننا تزويد المعلمين بأحدث الأدوات وأفضل الممارسات في التدريس والتعلم، ما سيمكّننا من تحقيق مخرجات تعليمية أفضل.

كما تحرص إدارة التدريب والتطوير المهني في دولة الامارات على تعزيز التعاون مع شركائنا ممن يقدمون مفاهيم جديدة ومبتكرة قابلة للتطبيق وتساعد الإدارة على الاستفادة منها بشكل كبير في ممارساتها وخططها المستقبلية. ومن هذا المنطلق، رحبت إدارة التدريب والتنمية المهنية بالتعاون مع HP IDEA و INTEL، حيث تم إطلاق أكاديمية HP للابتكار والتعليم الرقمي في ١٢ مدرسة إماراتية بتاريخ ١٢ أكتوبر ٢٠٢٠. وتستهدف هذه المبادرة كلاً من المعلمين والكوادر القيادية في تلك المدارس لتزويدهم بالمهارات والأدوات التي تحفز قدراتهم على الابتكار من خلال عقد أربع مؤتمرات بالإضافة إلى إجراء الاجتماعات بين أعضاء الفريق، والتدريب والدعم لكل فرد على حدة. ويؤهل البرنامج ٩٦ مشاركاً لتوظيف الأدوات التي تساعدهم على التعمق في الممارسات التربوية وأساليب تعلم الطلاب، بما يمكنهم من الوقوف على التحديات وتجربة الحلول، وبالتالي الارتقاء بإجراءات العمل من أجل تسهيل التكيف والتفوق في عالم دائم التغيير.

ISS partnering with Nintex



ISS, Member of ICC Group, returns to Gitex Technology Week on its 40th edition through its sister companies, RAMCO (UAE) and Taqniyat (KSA), along with their digital transformation partner Nintex.

Despite a challenging year fighting COVID-19 pandemic across nations, the UAE was able to cope effectively and efficiently with the virus by implementing drastic measures to protect its citizens and those who are visiting the country. With solid procedures in place and a willingness to adapt to changing macroeconomic environment, DWTC decided to host the 40th Gitex Technology Week with the purpose of highlighting the importance of ICT infrastructure, cyber security, edutech and artificial intelligence in shaping our daily lives.

During the pandemic, the need for robust ICT infrastructures, data centers, remote work platforms and automation skyrocketed and became a necessity for businesses to survive major unpredictable global issues.

Being well-versed and experienced in delivering automation projects in the MENA region, RAMCO (UAE) and Taqniyat (KSA) opted to take part of this year's Gitex in an attempt to reach a broader audience who might be on the hunt for strategic business partners that can help them navigate their digital transformation journey smoothly.

Exhibiting with Nintex was a strategic move as low-code automation is the next big thing. Putting the power of process into the hands of your ops, IT, process professionals, business analysts, and power users has become crucial.

With Nintex solutions, we are able to easily automate tasks, and with the help of workflows, you can consistently free up hours in your week. Major benefits of deploying automation:

- 1- Automating your Petty Cash Processes to reduce human error in your orders and payment amounts.
- 2- Powering Smart Invoice Management through Nintex Workflows
- 3- Improving your HR & IT Modules processes.
- 4- Streamlining your Supply Chain Management processes with high visibility.
- 5- Automating Invoices Processing to save time and money.

Nintex solution in brief:

Automated business processes help remove repetitive, replicable, and routine tasks from employees' to-do lists, allowing them to focus on more creative projects. By delegating routine admin tasks to automation, workplaces become environments where innovative thinking is encouraged by everyone, rather than reserved for leaders.

Nintex solutions involving no code whatsoever, users can design and build a new workflow in minutes using the Nintex Platform. It will then automatically test and measure its worth to make every part of your business work better. In a workflow context, applying automated intelligence to processes can help you get more from your resources than you ever imagined.

ICC GROUP
Empowering Excellence

icc.com.lb | +(961) 1822 229

Next Generation Security

Advanced Collaboration

Software Defined Data Center

Artificial Intelligence

Robotic Process Automation

Embark in your digital transformation journey with a reliable partner !

Meet Your Digitization Heroes




Robotic Process Automation



Advanced Collaboration




Artificial Intelligence



Software Defined Data Center

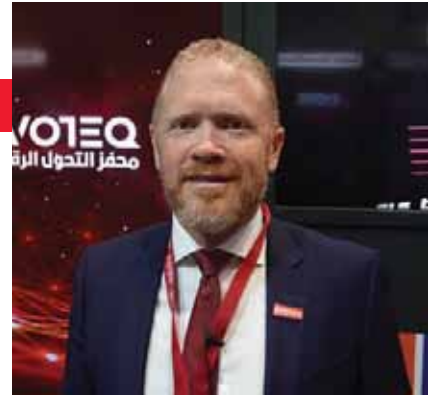


Next Generation Security



Jihad Tayara (CEO-EVOTEQ)

EVOTEQ is a catalyst in digital transformation and our team is its biggest asset



As a trusted digital transformation partner, EVOTEQ is recognized as a leading provider of innovative and transformative digital solutions and platforms that have enabled governments and large enterprises across the region to improve performance, increase efficiency and make informed decisions. During these challenging times, there remains a great burden on governments and the private sector to digitize and become smarter through the adoption of the latest technologies. In line with this, EVOTEQ serves as a digital transformation partner to these entities—providing them with the strategy and the much-needed solutions to make a positive impact. The company's approach is focused on the provision of in-depth consulting and advisory services to ensure implementation of impactful digital transformation strategies for clients. EVOTEQ remains steadfast in its commitment to innovate and invest in customized and transformative solutions for all sectors. The company's operations fall under three broad themes—smart transformation, smart platforms and ventures with world-class entities.

Al Bayan Magazine conducted an interview with Jihad Tayara, Chief Executive Officer, EVOTEQ, discussing the company's latest projects and giving an expert's insight into the Middle East's progress in terms of digital transformation.

*** Do you think that COVID-19 had more of a positive impact than a negative one on the technology industry?**

- We have seen how technology has taken on a lead role in the fight against the pandemic. It has steered in the opportunity for a lot of innovation to come through, while also pushing businesses to expand their digital transformation offerings to ensure business continuity. In fact, it has brought forward years' worth of digital transformation. Today, everyone is talking about digital transformation and a lot of interest has been generated in this area because of COVID-19.

EVOTEQ—as a digital transformation organization was instrumental in innovating and investing in digital transformation solutions to provide the technologies needed to support businesses and the public sector curb the spread of the pandemic.

*** What is your role regarding digitalization?**

- We really play a major role towards digitalization. In fact, the company is known for its continuing efforts to innovate and invest in a wide range of customized and transformative solutions for the public and private sector. We continue to look internally and assess our capability and readiness early on in the game and deploy all the essential tools needed to run the business smoothly. EVOTEQ's team of technology experts work closely with its clients on digitalized solutions ranging from cloud computing, IoT, and data analytics. The company then creates key designs needed in the delivery of end-to-end solutions. Overall, the output is a unique value proposition—a differentiated solution that does not exist elsewhere and offers a seamless customer experience enabled by the latest technologies and operational efficiency so that the customer can focus on core responsibilities. This proved true during the pandemic, wherein many consumers had presumed that digital transformation only included tools like video conferencing. Although this may be partly true, there is a larger part in play which further ensures the provision of an organization's smooth operation. To successfully run a business, you would need a collaboration tool and a business process that can effectively adapt to changes—this is really the biggest impact made by COVID-19 and digital transformation. As earlier pointed out, the company's approach is concentrated on the provision of in-depth consulting and advisory services to ensure implementation of impactful digital transformation strategies for our clients. We make use of our knowledge and industry proficiency to give our clients the best possible technology suited to their needs—overseeing the design, implementation and testing of the new technologies and continue to make ongoing recommendations on our client's digital transformation journey.

With this in mind, I see the services we offer as more of business transformation ones in nature rather than digital transformation. We help organizations through their business transformation cycle using technology and this is the power and beauty of what we do. We help the customer select technology and deploy it to transform his business. The

way we are doing this is by listening to what customers want and helping them beyond the collaborative tool because if they do not transform their business, they will not be relevant in the next phase.

*** There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, how are you facing this challenge?**

- It is a very competitive market and while this is so, one of the biggest assets that EVOTEQ has is its amazing team, which consists of a collective experience of experts coming from various industry verticals. EVOTEQ teams are composed of industry experts that have many years of knowledge and experience in telecommunication, digital transformation, consultancy, cloud services, smart cities, Artificial Intelligence (AI), and Internet of Things (IoT). The company's leadership has the combined expertise and proficiency in the closing and implementation of large-scale PPP (public private partnership) projects across the region. This is one of our greatest strengths. Moreover, our ability to deploy projects on a PPP basis offers a lot of difference because of what customers really want, which is a partner to support them, invest in the business, build the solution, deliver it and run it for them. This is really helping us remain competitive in the market.

*** What are your company's recent achievements in the region?**

- EVOTEQ continues to play the role of catalyst in the move towards digital transformation—so our role is to help organizations change their business model and transform and adopt technology. The company has spearheaded the implementation of many large-scale, high profile projects that have met business requirements and generated remarkable responses. One such example is our joint project with Sharjah City Municipality, the Sharjah City Municipality Digital Transformation Project (SAPEQ), which has been dubbed as the largest municipal digitalization project in the region. Another project we are working on is with the Ministry of Health and Prevention (MoHAP), which is one of the largest PPPs in the region. We are assisting in the development of their Tatmeen platform, a track and trace program fully empowered by our

platform and technology, which ensures healthcare supply chains are secure and medicines in the UAE, especially those coming from across borders, are tracked. This revolutionary platform ensures product integrity across the health sector supply chain. The SmartTrack application tracks serialized medical products from the point of production through hospitals and pharmacies all the way to their delivery to the consumer. It was developed to help enhance trust and transparency in the healthcare industry—filling critical gaps within the lifecycle of pharma and medical equipment.

Each medical product will carry a two-dimensional barcode, which allows us to track it right from manufacturing unit all the way to customers – through the supply chain, wholesaler, distributor, hospital, pharmacies or until it reaches the end user. You would be sitting at home and be able to scan your prescription and be sure that you are safe taking it—assured that it is not counterfeit and expired.



EVOTEQ تفوز بجائزة «أفضل ابتكار أعمال للعام» خلال حفل توزيع جوائز جلف كابيتال ٢٠٢٠ للمنشآت الصغيرة والمتوسطة والتي حصلت عليها بفضل عملها وجهدها المتميز في مساعدة كل من القطاعين العام والخاص على الحد من انتشار وباء «كورونا» من خلال تقديم حلول التحول الرقمي وتقنية انترنت الأشياء اللاتلامسية



رولاند هاشم (شركة براو PROW ME-الإمارات)؛

نجحنا بأن نكون جزءاً في عملية التحول الرقمي من خلال توفير الحلول للقطاعات كافة

تتعامل شركة براو الشرق الأوسط PROW ME، الرائدة في تزويد خدمات تكنولوجيا المعلومات بالاعتماد على شبكات وأنظمة التشغيل الرقمية، مع العديد من العملاء، وتقوم الشركة بتحليل متطلباتهم ودراسة البيانات التي يعملون فيها من أجل تطوير الحلول الأنسب وتطبيقها بهدف تحقيق النمو والكفاءة في الأعمال.

في مقابلة مع «البيان الاقتصادية»، أشار المدير الإداري للشركة رولاند هاشم إلى تغييرات كبيرة متأتية عن انتشار جائحة «كوفيد-19» ساهمت إلى حد كبير في فهم السوق بطريقة أفضل وبإطلاق أفكار وحلول جديدة. ووصف عام ٢٠٢٠ بأنه نقطة تحول في مجال التحول الرقمي والتقنيات الحديثة، لا سيّما في دول الخليج العربي، وتحديدًا في دولة الإمارات العربية المتحدة. ذلك وذكر السيد هاشم بأن الشركة تقدّم حلولاً وخدمات حماية للعملاء على مدار الساعة يتولاها فريق عمل متخصص، وبأنها تؤدّي أيضاً دوراً استشارياً في مجال التكنولوجيا بهدف توفير الحلول المناسبة لمتطلبات كل شركة، وتمنى أن يكون عام ٢٠٢١ واعداً يسمح بإكمال مسيرة الأعمال الناجحة التي تنتهجها الشركة منذ إنشائها، واعداً بإطلاق مبادرات في مجال إدارة المعلومات والبرمجيات.

متخصص في أنظمة الحماية. وتعتمد هذه الحلول والأنظمة على الذكاء الاصطناعي الذي يساعدنا على حماية الأنظمة من أيّ عملية قد تهدّد أمنها، مع الإشارة إلى أننا قمنا بإطلاق خدمة MSSP بالتعاون مع شركات رائدة مثل SGBOX المتخصصة في قطاع المعلومات الأمنية وإدارة الأحداث SIEM، وإكستراهوب Extrahop المتخصصة في مجال الكشف عن التهديدات التي تتعرّض لها الشبكة والاستجابة لها NDR. على نطاق آخر، نقدر في براو أهمية البيانات وقيمتها في هذه البيئة الرقمية التي تشهد تحولاً سريع الوتيرة وقد دفعنا ذلك إلى إنشاء وحدة متخصصة بإدارة البيانات وحمايتها تقوم على أحدث التقنيات ويديرها فريق متخصص في مجال البيانات الضخمة.

معيّارات تقني وتجاري

■ من هم العملاء الذين يحتاجون إلى خدماتكم؟

– يتوزّع عملاؤنا على قطاعات مختلفة من أبرزها الحكومية والمصرفية إضافة إلى الشركات التي تعمل في مجال الاتصالات. ونركّز من جهة أخرى، على تقديم مجموعة من الخدمات والعروض المتقدمة على الصعيد التقني والتنافسية على الصعيد التجاري. ■



سنطلق مبادرات عديدة تتعلق بإدارة المعلومات والبرمجيات



القطاعات عن طريق استخدام أحدث التكنولوجيا الرقمية. وقد كانت أكثر القطاعات حاجة إلى حلول التواصل عن بُعد قطاع الاتصالات والقطاع المصرفي والجهات الحكومية.

لذلك يمكن القول إنّنا نجحنا بأن نكون جزءاً من عملية التحول الرقمي من خلال توفير حلول مخصّصة للقطاعات الأكثر حاجة، وبالتالي كان عام ٢٠٢٠ إيجابياً بالنسبة لنا على الرغم من التحديات التي نعيشها.

حلول وخدمات حماية

■ بالتوازي مع زيادة الطلب على الحلول التكنولوجية وتبادل المعلومات في الآونة الأخيرة، لاحظنا ارتفاعاً في عدد عمليات القرصنة، ما كان دور شركتكم في هذا الشأن؟

– تشهد السوق تقلبات عديدة، ومن هذا المنطلق نقدم لعملائنا حلول وخدمات حماية على مدار الساعة من خلال فريق عمل

■ ما التحديات التي فرضتها جائحة «كوفيد-19» خلال عام ٢٠٢٠؟

– كان عام ٢٠٢٠ مليئاً بالتحديات بسبب التأثيرات السلبية الناجمة عن الجائحة والتي طالت معظم اقتصادات دول العالم. وبالنسبة لنا كشركة تعمل في مجال التكنولوجيا، شكّل ضمان التواصل الآمن عن بعد بين الأفراد والشركات أساس عملنا.

إلى ذلك، شهدنا خلال عام ٢٠٢٠ العديد من التغييرات التي ساهمت إلى حد كبير في فهم السوق بطريقة أفضل، مما سمح لنا بإطلاق أفكار وحلول جديدة، بالإضافة إلى مساعدة الشركات الكبرى على تبادل المعلومات والبيانات بطرق آمنة، بفضل تخصصنا في مجال إدارة المعلومات وحمايتها.

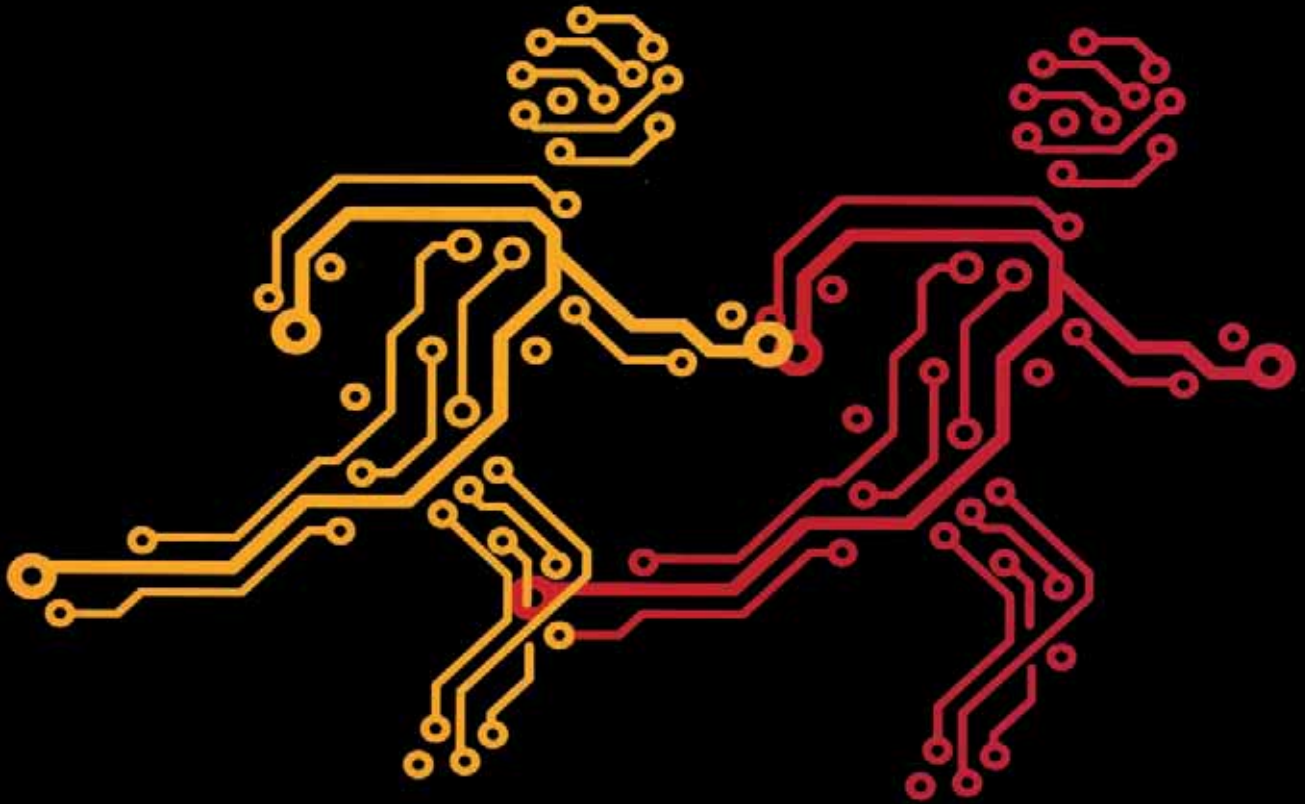
مواكبة التحول الرقمي

■ برأيكم، هل ساهم ظهور جائحة «كوفيد-19» في تسريع عملية التحول الرقمي في المؤسسات والقطاعات كافة؟

– شهد القطاع التكنولوجي تطوراً متسارعاً خلال السنوات الماضية، لكن يعدّ عام ٢٠٢٠ نقطة تحول في مجال التحول الرقمي والتقنيات الحديثة، حيث كانت دول الخليج، والإمارات على وجه التحديد، سباقة في مواكبة هذا التحول. كما ونجحت أسواقها في ضمان استمرارية أعمالها عبر مختلف



Taking on the future with you



We're on to the next

Taking on the future with you

As our Kingdom set its eyes on the future making 2020 its first milestone, we took on the responsibility to help make its vision a reality through digital transformation. Today, we are seeing its effect on the future already. We're witnessing it create a better life for every Saudi citizen; enabling them to grasp the advantages of the digital age all through the state-of-the-art innovative digital solutions.



رامي كشلي يستقبل الشيخ منصور بن محمد بن راشد آل مكتوم

رامي كشلي (شركة SOFTWARE AG):

ساعدنا الشركات عبر منصتنا الرقمية على التحول الرقمي وخلق قيمة لبياناتها

ما يميّز شركة SOFTWARE AG مستوى التحول الرقمي عن طريق منصتها الالكترونية التي تساعد العملاء على التحول والابتكار على عكس الشركات الاخرى العاملة في مجالات مختلفة منها البرمجيات والتطبيقات. وقد تمكنت الشركة وتعد ثاني اكبر مسوق لبرامج الكمبيوتر في المانيا والسابعة عالميا من تحقيق معدلات نمو على مستوى منطقة الشرق الاوسط وصلت الى ما يزيد على ١٠ في المئة، ويعود ذلك الى نموها مقارنة بالقطاع، بتأثير من طريقة توزيع البنية التحتية والتطبيقات المتطورة الى مستويات أعلى نحو المناطق حيث معدلات الابتكار مرتفعة. نائب رئيس الشركة في منطقة الخليج والمشرق العربي رامي كشلي ذو الخبرة المتنوعة والمكتسبة في الإدارة الاستراتيجية والميدانية طمأن الى محافظتها على اداؤها وعملها في مجال مساعدة الحكومات والمنظمات على بناء المرونة المطلوبة في العمل، وأشار الى اهمية التحول الرقمي لدى المؤسسات والشركات استعدادا لأي طارئ أو مفاجئ، لافتا الى تركيز اعمالها على تقديم منصة رقمية تساعد الشركات على التحول الرقمي وخلق قيمة للبيانات التي تمتلكها، كما ومساعدة الجهات على تصميم رؤيتها المستقبلية من خلال توفير برمجيات تدعم أهدافها، عارضا لتعاونها مع دولة الامارات على أتمتة وتطوير الخدمات التي تصب في خانة سعادة المتعامل، بالإضافة الى التعاون مع حكومة اماره دبي في اطلاق مشروع PAPERLESS 2021 وغيرها من المشروعات الناجحة.

تدعم أهدافها. من جهة أخرى، أطلقنا خلال معرض «جيتكس» فكرة مميزة حصدت صدى إعلاميا واسعاً للمرة الاولى تنظم جائزة «صانعو التغيير في المستقبل» التي تهدف الى تأسيس علاقات تواصل وطيدة مع جيل الغد من القوى العاملة. وتساهم هذه الجائزة في تدريب وتعليم طلبة الجامعات على مختلف مجالات انترنت الأشياء والتكنولوجيات الناشئة التي سيستخدمونها لاحقا لتأسيس مشاريعهم ذات الصلة بالمدن الذكية. كما شهد جناح الشركة خلال فعاليات المعرض تسليط الضوء على الطلبة من جامعات الامارات الذين يتنافسون من خلال عرض ابتكاراتهم القائمة على انترنت الاشياء والذكاء الاصطناعي.

منصة رقمية خاصة

■ ما الدور الذي تؤديه الشركة في التحول الرقمي، وما هي النجاحات التي حققتموها على مستوى المنطقة؟

– منذ بداية عملنا في أسواق المنطقة أعطينا موضوع التحول الرقمي طابعاً اقليمياً. فعلى سبيل المثال، تعاوننا مع دولة الامارات على أتمتة وتطوير الخدمات التي تصب في خانة سعادة المتعامل. بالإضافة الى التعاون مع حكومة اماره دبي في اطلاق مشروع PAPERLESS 2021 بحيث يمثل جزء من رؤية دبي ان تكون مدينة رائدة على مستوى العالم من ناحية الخدمات. ونحن بدورنا نقدم المنصة الرقمية الخاصة بنا لتفعيل المشروع والذي يهدف الى جعل جميع الخدمات في دبي لا ورقية بالكامل. ومن المشروعات التي قمنا بها أيضاً وحققنا نجاحاً كبيراً، بالتعاون مع الهيئة الاتحادية في الامارات مشروع «مبروك مايك» الذي يهدف الى توفير جميع المستندات الشخصية للمواليد الجدد من دون حاجة الأهل للذهاب لأي جهة حكومية للحصول عليها، بالإضافة الى أننا وقّعنا مذكرة تفاهم مع هيئة الهجرة والجوازات في الامارات بهدف تحويل الخدمات والاعمال الى رقمية خلال السنوات المقبلة، فضلاً عن توقيع مذكرة شراكة مع هيئة الكهرباء والمياه في دبي ضمن الاطار نفسه بهدف تطويرها رقمياً. ■



من اليسار: رامي كشلي و Vijay Jaswal

■ كيف تقومون مشاركتكم في أسبوع «جيتكس للتقنية ٢٠٢٠»، وهل كان للجائحة تأثير ايجابي اكثر مما هو سلمي على القطاع التكنولوجي؟

– نشارك للمرة السابعة بفعاليات هذا المعرض باعتباره حدثاً مهماً بالنسبة لنا، نتمكن من خلاله طرح منتجاتنا ورؤيتنا، ومشاركتنا هذا العام تحمل أهمية مختلفة انطلاقاً من ان جزءاً منها المساهمة في إعادة فتح اماره دبي بعد فترة حظر شامل فرضته الحكومة. كما ان تنظيم معرض «جيتكس ٢٠٢٠» هو بمثابة رسالة مهمة من دولة الامارات العربية المتحدة للعالم، والتأكيد على المرونة الكبيرة التي تتمتع بها اماره دبي والرؤية المستقبلية لدولة الامارات والسير دائماً نحو الأمام. ومن هذا المنطلق كان هناك إصرار من جانبنا للمشاركة هذا العام برغم التحديات القائمة.

الى ذلك، ومنذ بداية الجائحة حتى الآن تسير اعمالنا بوتيرة ايجابية ونتوقع خلال السنوات الثلاث المقبلة المحافظة على الأداء نفسه، مع الاخذ بالاعتبار العامل الايجابي الوحيد في جائحة «كوفيد-١٩» وهو التأكيد على أهمية الرقمنة في مساعدة الحكومات والمنظمات على بناء المرونة المطلوبة في العمل، بحيث أنه مع بداية الجائحة لم تتمكن الحكومات والمؤسسات التعامل بالشكل الصحيح حول كيفية العمل عن بُعد وادارة أعمالها، ومن هنا تكمن أهمية التحول الرقمي للاستعداد لأي طارئ أو مفاجئ واستمرار تقديم الخدمات للعملاء من دون انقطاع، بحيث أن العديد من القطاعات والشركات واجهت صعوبة في تحويل أعمالها

لتصبح رقمية بالكامل كونها غير مستعدة لمثل هذا الوباء، وهذا يتطلب ضرورة التسلح للتعامل مع أي عنصر مفاجئ. في حين ان وتيرة الاستثمار في القطاع التكنولوجي بدأت تتزايد.

برمجيات داعمة

■ ما هي أبرز الحلول التي قدمتموها خلال فعاليات هذا المعرض؟

– تتركز أعمالنا على تقديم منصة رقمية تساعد الشركات في التحول الرقمي وخلق قيمة بيانات التي يمتلكون، بالإضافة الى دورنا في مساعدة الجهات على تصميم رؤيتها المستقبلية من خلال توفير برمجيات



خالد الملحي (الرئيس التنفيذي لشركة إنجازات INJAZAT):

التحدي الأكبر يكمن في تقديم الخدمة بمفهوم يخدم المستقبل ويراعي التحديات المستقبلية

تعدّ شركة إنجازات إحدى الشركات الرائدة في توفير خدمات التكنولوجيا السحابية والتحول الرقمي والأمن الإلكتروني بالمنطقة، حيث تضطلع بدور محوري في تطوير الإقتصاد الرقمي لدولة الإمارات العربية المتحدة. كما وتساهم في تمكين الشركات من التركيز على تحقيق اهداف الأعمال الخاصة بها، باستخدام حلول الحوسبة السحابية والتكنولوجيا الناشئة وتوفير منصات وخدمات رقمية متقدمة عبر تبني نهج الشراكات بين القطاعين العام والخاص.

الرئيس التنفيذي في الشركة خالد الملحي نوّه بفعاليات أسبوع «جيتكس للتقنية ٢٠٢٠»، والتي تتيح للشركات الفرصة لظهور اهمية قطاع نظم البيانات وحيويته، ورأى ان التحدي الأكبر يكمن في تقديم الخدمة بمفهوم يخدم المستقبل ويراعي التحديات المستقبلية، معتبرا ان عملية التحول الرقمي باتت تتطلب استثمارات ضخمة لتقديم الخدمة الافضل، مذكرا بعمل الشركة على تكوين شبكة شركاء لتوفير حلول متكاملة للعملاء من القطاعين الحكومي والخاص.

نعمل على تكوين شبكة شركاء توفر حلولاً متكاملة للعملاء في القطاعين الحكومي والخاص

الى زيادة دور شبكات الجيل الخامس وتقنيات الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات الضخمة والأمن السيبراني وهي مسارات تقع في قلب منظومة عمل «إنجازات»، بالإضافة الى ان التحول الرقمي بات أساساً للعديد من القطاعات المالية والصحية والتعليم وغيرها، وهذا الامر يتطلب منظومات حديثة لخدمة العملاء. ومن هذا المنطلق، نجد ان الجهات والمؤسسات الحكومية قطعت شوطا في مسألة طلب بناء منظومات الحوسبة السحابية والأمن السيبراني. ومن هنا تعمل الشركة على تكوين شبكة شركاء لتوفير حلول متكاملة لعملائها من القطاعين الحكومي والخاص.

كل خدمة تقدم تعتبر بمثابة هدف

■ ما هي الخدمات التي ستدسونها مستقبلا في ظل عملية التحول الرقمي؟

– كل خدمة تقدم تعتبر بمثابة هدف، سواء في مجال الذكاء الاصطناعي أو الأمن السيبراني أو الحوسبة السحابية، ففي ما يتعلق بالحوسبة، هناك العديد من الخدمات التي يمكن الاستفادة منها مثل التخزين STORAGE والتواصل NETWORKING، بالإضافة الى انه في الكثير من الاحيان تكون المنتجات مصممة خصيصا وفق طلب العميل. من جهتنا نتمتع بالقدرة على تقديم وبناء منظومة متكاملة تلبي احتياجات كل عميل وفي مختلف القطاعات.

التكامل مع Group 42

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها على صعيد المنطقة؟

– نحن فخورون بتنفيذ العديد من المشروعات الاستراتيجية على مستوى اماره أبو ظبي ودولة الامارات ككل في مجال المدن الذكية. وعلى أثر إعلان مبادرة الاستثمار والإستحواذ على حصة في مجموعة G42 نطمح بعد الدمج مع مجموعة 42 GROUP في أبو ظبي المتخصصة في الذكاء الإصطناعي والحوسبة السحابية الى التكامل معها للتوسع على مستوى المنطقة والعالم.

■ كلمة أخيرة؟

– نحن سعداء بمشاركتنا بفعاليات «جيتكس» خلال جأحة «كوفيد-١٩»، على أمل الانتهاء من هذه الأزمة بأقرب وقت، مع وجود العديد من الايجابيات التي تدفعنا كشركات وأفراد للاستفادة من التغيير الذي سنعيشه مستقبلا. ■

خدمة بمفهوم يخدم المستقبل

■ كيف تقومون بمشاركة في معرض «جيتكس ٢٠٢٠» في ظل جائحة «كوفيد-١٩»، وهل كان لها تأثير ايجابي ام سلبي على أعمالكم؟

– مشاركتنا في معرض «جيتكس» لهذا العام تحمل الكثير من الابعاد، والتواجد في هذه الفعالية خلال هذه المرحلة مطلوب كونه يحدد ويظهر قدرات الشركات المحلية في المجال التكنولوجي، فضلا عن انه يتيح الفرصة للشركات لظهور اهمية وحيوية هذا القطاع للمتعاملين معها.

نحن بدورنا سعداء لمشاركة خبرتنا التي تمتد الى ١٥ عاما في أسبوع «جيتكس» والتعريف بالخدمات الجديدة التي نقدمها من خلال إنجازات 4,0، فقد تحولنا من مجرد مزود لخدمات تكنولوجية إلى جهة إستشارية موثوقة وقائدة لمسيرة التحول الرقمي تزود عملائها بخدمات رقمية متكاملة.

■ ما هي اكثر التحديات التي تواجهونها خلال هذه المرحلة؟

– التحديات موجودة منذ بداية عمل اي شركة، الا ان التحدي الأكبر بالنسبة الينا يتمحور حول كيفية تقديم الخدمة بمفهوم يخدم المستقبل ويراعي التحديات المستقبلية والقدرة على بناء منظومة متكاملة وبنية تحتية متطورة تقوم على أساس الممارسات المرنة والإبتكار. ففي السابق كانت تقام البنية التحتية الخاصة بتكنولوجيا المعلومات من قبل الحكومات والجهات التابعة لها، الا ان عملية التحول الرقمي التي نشهدها حاليا بدلت التوجهات وباتت تتطلب استثمارات ضخمة لتقديم الخدمة الافضل. وبالنسبة الى شركة «إنجازات»، فقد تمكنت من قطع شوط كبير في هذا المجال وبدأت الاستثمار مع عملائها بهدف تخفيف الابعاء المالية والتشغيلية عليهم.

منظومات حديثة لخدمة العملاء

■ باعتباركم من الشركات الرائدة في مجال التحول الرقمي، ما هي أبرز الحلول والخدمات التي قدمتموها خلال مشاركتكم في «جيتكس»؟

– ركزت «إنجازات» في مشاركتها بفعاليات «جيتكس ٢٠٢٠» على التحول الرقمي، الحوسبة السحابية والأمن السيبراني، في حين ان التغييرات التكنولوجية تشير

أنى المحافظ رشيد المعراج على جودة مركز بيانات BATELCO الأكبر من نوعه في مملكة البحرين والمرافق التابعة له الشيخ عبدالله آل خليفة: سيساهم إطلاق هذا المركز في تعزيز الخدمات الرقمية التي تقدمها بتلكو



وبهذه المناسبة، ثمن الشيخ عبدالله زيارة المحافظ المعراج لمركز البيانات وشكره على دعمه المستمر للقطاع المصرفي والخدمات المعززة لهذا القطاع في المملكة قائلاً: «تشرفنا بحضور المحافظ في أحدث مركز بيانات التابع لشركة بتلكو والذي تم إنشاؤه مؤخراً كجزء من جهود الشركة لتوفير مرافق عالمية المستوى وداعمة لعجلة التطور في مجال الاقتصاد الرقمي»، مضيفاً: «سيساهم إطلاق هذا المركز في تعزيز الخدمات الرقمية التي تقدمها شركة بتلكو لكل من القطاعين العام والخاص ومواكبة أحدث التطورات خصوصاً في مجال إدارة البيانات وأمنها. وستواصل جهودنا في بتلكو لدعم مكانة المملكة كمركز رائد بالمنطقة في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات واقتصاد البيانات، والمساهمة في تحديث وتطوير البنية التقنية للمملكة، وكذلك دعم القطاع المصرفي تماشياً مع رؤية المملكة الاقتصادية لعام ٢٠٣٠».

ويعتبر مركز البيانات الواقع بمنطقة الهمة ثاني مركز بيانات تابع لشركة بتلكو. وتبلغ مساحته ١٢,٢٣٦ متراً مربعاً، وهو مجهز بسعة إجمالية للطاقة تبلغ ٢,٧ ميغاواط، ويحتوي على ٢٥٠ كابينة، مما يجعله أكبر مركز بيانات من نوعه على مستوى المملكة. ويعد مركز البيانات الجديد مُعزّزاً لمراكز البيانات التابعة لبتلكو، حيث يأتي استكمالاً لأهداف الشركة بعد تدشين أول مركز بيانات لها حاصل على شهادة الدرجة الثالثة الخاصة بالتصميم والبناء من معهد Uptime في بداية العام ٢٠١٩، وهو إنجاز متميز جعل منه أول مركز بيانات يحصل على شهادتي التصميم والبناء في البحرين.

استقبل رئيس مجلس إدارة شركة بتلكو BATELCO الشيخ عبدالله بن خليفة آل خليفة محافظ مصرف البنك المركزي رشيد محمد المعراج وعدد من المسؤولين من كلتا المؤسسات في مركز البيانات التابع للشركة بمنطقة الهمة. وخلال الزيارة التفقدية، اطلع فريق العمل في بتلكو المحافظ المعراج على جميع مرافق مركز البيانات الذي يعد الأكبر من نوعه في مملكة البحرين والحاصل على شهادة الدرجة الثالثة (Tier III) من معهد Uptime Institute، المتخصص في دراسة وتقييم مراكز البيانات العالمية، وهو تقييم يعتمد على الأداء لقياس مدى التقدم الذي يُحرزه مركز البيانات. وتعليقاً على هذه الزيارة، أثنى المحافظ المعراج على جودة مركز البيانات والمرافق التابعة له، مشيراً إلى أن بناء مثل هذا المركز يتواءم مع تطورات المملكة في المجال المصرفي وقطاع التكنولوجيا المالية، قائلاً: «نفتخر بوجود مركز بيانات بهذا المستوى في المملكة ووفقاً للمعايير العالمية المعتمدة والذي سيكون له دوراً مهماً في تعزيز الاقتصاد الرقمي». وأضاف: «لقد ازدادت الحاجة إلى وجود مراكز بيانات موثوقة وعالمية المستوى بشكل ملحوظ للشركات عموماً وللقطاع المصرفي بالتحديد في السنوات الأخيرة. ويأتي ذلك نتيجة لزيادة الاعتماد على البيانات والحاجة إلى تخزينها وإدارتها بشكل فعال. ويعتبر مركز بتلكو للبيانات مرفق مناسب لتوفير هذه الخدمة، حيث سيساعد مؤسسات القطاع المصرفي في الحصول على مرافق معززة بالموثوقية المُدعّمة بأحدث التكنولوجيا بالإضافة إلى ضمان استمرارية الأعمال».

"Subspace" تنضم إلى منصة المنامة لتبادل حركة مرور الإنترنت Manama-IX تحفيقا

لمساعي توسعها الإقليمي



عادل الديلمي

أعلنت منصة المنامة لتبادل حركة مرور الإنترنت Manama-IX بانضمام شركة Subspace لمنصتها وهي شركة مختصة في تطوير أداء الشبكات وتحسين زمن الاستجابة عبر الإنترنت. وسيساهم هذا الانضمام في تحسين تجربة ألعاب الإنترنت إقليمياً، حيث ستكون معدلات الاستجابة أسرع بكثير وقريبة من الوقت الحقيقي. وللمناسبة، قال عادل الديلمي الرئيس التنفيذي لقطاع الأعمال العالمية في بتلكو: «نؤكد جهودنا المستمرة نحو تطوير وتحسين خدمات الإنترنت عن طريق تعزيز وجود المنصات الإقليمية في المنطقة وتوفير تجربة مطورة للمستخدم. وبموجب هذا الانضمام، سيتم توفير مدة انتظار منخفضة للمستخدمين، وذلك بفضل تخصيص موقع مركزي للاقتران بدلاً من إنشاء نقطة اقتران مخصصة مع كل مشغل على حدة. وستضيف المنصة تجربة محسنة لألعاب الإنترنت مع اتصال بسرعة الضوء، مما سيخفض التكاليف على مزودي خدمات الإنترنت والمستخدمين النهائيين على حد سواء».

من جهته، صرح بيان توفيق، الرئيس التنفيذي ومؤسس شركة Subspace: «نهدف لتغيير النمط الاعتيادي لألعاب الإنترنت، حيث نقوم بإنشاء شبكات معززة بأداء عال يضمن حصول اللاعبين على سرعة اتصال عالية وبدون انقطاع».

PROW

AT THE FOREFRONT



TO INCREASE NUMBER OF VISITS THROUGH MARK
OUR OFFICE TO MANUFACTURE TO THE HIGH PA
FOR BEING MORE EFFICIENT FOR THE MARKET AT AM
THE COMPANY THROUGH THROUGH MARK TO
IS MANAGING TO CO-OPERATION (A... ALLIANCE
WITH THE BUSINESS STRATEGICAL AND IN

1500
1200
900
600
300
0

Dubai – Beirut
www.prowme.com

IT SERVICES

.. 🛡 ..
**INFORMATION
SECURITY**

**INFORMATION
MANAGEMENT**

رسالة موجهة لقمة مجموعة العشرين G20:

الرقمنة كمحرك أساسي للتعافي من الأزمة الناجمة عن جائحة «كوفيد-١٩»

بצלّم بوريه إيكهولم الرئيس التنفيذي لشركة إريكسون

واريك إيكودن رئيس قطاع التكنولوجيا بإريكسون

المتوقع أن يبلغ عدد الاشتراكات بتقنية الجيل الخامس حوالي ٢,٨ مليار مشترك حول العالم، بالإضافة إلى ٢٤,٩ مليار اتصال فعلي بإنترنت الأشياء (IoT) بحلول عام ٢٠٢٥.

يجب على مجموعة العشرين إدراك أهمية البنية التحتية الرقمية ودورها المحوري في تعزيز النمو الاقتصادي طويل الأجل، فضلاً عن القيمة التي توفرها هذه البنية لمجتمعاتنا، الأمر الذي يفرض على صانعي السياسات ومزودي خدمات الاتصال، التعاون في

ما بينهم لتسهيل عمليات الاستثمار على مستوى البنية التحتية وتحقيق الأهداف المشتركة دون الإضرار بحوافز السوق.

وقد أعلنت العديد من الأسواق عن توجهها للاستثمار على نحو واسع في مجال البنية التحتية الرقمية لإنعاش اقتصاداتنا الوطنية، إلا أن هذه الاستثمارات تتطلب قيام الأسواق بمواجهة التحديات التي يفرضها هذا الواقع، على مستويات عدة مثل الوصول إلى الطيف وبناء مواقع مخصصة لنشر الموجات الراديوية.

وتدعو توصيتنا الأولى إلى وضع خارطة طريق عالمية لتمكين عمليات الترقية الخاصة بالبنية التحتية الرقمية وتوسيعها، لخلق فرص متنوعة على المدى القصير، ودعم العديد من التطبيقات المبتكرة، وعلى المدى الطويل، دعم رقمنة الشركات والصناعات والمجتمع ككل، الأمر الذي سيؤدي بالتالي إلى دعم قطاع المؤسسات الصغيرة إلى المتوسطة الحجم التي توظف حالياً ثلثي القوى العاملة في العالم.

وسيؤدي الانتقال لاعتماد البنية التحتية الرقمية إلى زيادة الطلب على استراتيجيات إلكترونية فاعلة ومرنة ومشاركة ضد الهجمات الإلكترونية التي تستهدف الشركات والحكومات والمواطنين. ويتوجب على صانعي السياسات والمؤسسات في مجموعة العشرين، تعزيز جهود التعاون والتنسيق لتعزيز الحد الأدنى من معايير الأمن الإلكتروني العالمية المشتركة، فضلاً عن دعم المنصات التعليمية ومناهج التدريب في مجال الأمن الإلكتروني.

الذكاء الاصطناعي

سيستمر الذكاء الاصطناعي في التوسع والانتشار خلال السنوات القادمة، عبر المؤسسات والمجتمع ككل. على سبيل المثال، سيتم إدارة حركة المرور في الشبكات المستقبلية عن طريق الاتصال البشري والأجهزة الذكية المتصلة والمدمجة مع الذكاء الاصطناعي والمدمجة بالاتصال عبر تقنيات الذكاء الاصطناعي.

ومن الضرورة بمكان تشجيع مبادئ الذكاء الاصطناعي المسؤول والموثوق، وتوفير الحماية الآلية الجديرة بالثقة وإدارة المخاطر. وبناء على ذلك، فإننا نوصي مجموعة العشرين بإنشاء هيكلية تنظيمية مناسبة ومحفزة للثقة لاستخدام الذكاء الاصطناعي والبيانات. ■



بعد انعقاد قمة مجموعة العشرين السعودية G20 في الرياض، دعا الرئيس المشارك في افتتاحية القمة التي تم عقدها تحت شعار «التحول بهدف النمو الشامل»، الرئيس التنفيذي لشركة إريكسون بوريه إيكهولم ورئيس قطاع التكنولوجيا بإريكسون إريك إيكودن، صانعي السياسات والشركات المشاركة في قمة مجموعة العشرين للتعاون في ما بينهم، لتطوير بنية تحتية أساسية تعزز الابتكار وتوفر الفرص الاقتصادية واسعة النطاق في المستقبل.

أدت جائحة «كوفيد-١٩» إلى تسريع وتيرة التحول الرقمي وزيادة الطلب على حلول الاتصال الذكية والموثوقة في الأسواق الاستهلاكية والأسواق الصناعية الناشئة. وقد أدت هذه التغييرات المفاجئة والدراماتيكية إلى التأثير على سلوكياتنا وخلق ضغط هائل على شبكاتنا، التي حافظت على مرونتها في مواجهة التحولات المستمرة.

وتكتسب الرقمنة أهمية استثنائية، كعنصر رائد لضمان المنافسة الاقتصادية طويلة الأجل، خاصة وأن العالم يستعد لتبني أنظمة الجيل الخامس الجديدة، بالإضافة إلى طبيعة التغييرات التي تشهدها المنافسة. ومن الواضح أن اقتصاداتنا ومؤسساتنا الوطنية لن تعود إلى ما كانت عليه قبل انتشار الوباء. بدلاً من ذلك، ستستمر عملية التحول الرقمي في المضي قدماً استناداً على البنية التحتية والابتكار والشمول: بنى تحتية رقمية فاعلة كأساس للتمكين السريع، أطر الابتكار المفتوحة بفضل حوكمة أصحاب المصلحة المتعددين، وجدول أعمال واضح لضمان الوصول العادل والمتساوي إلى الفرص الجديدة التي توفرها الرقمنة.

التحول بهدف النمو الشامل

كان من دواعي سروري المشاركة في قمة مجموعة الأعمال السعودية B20، تمهيداً لقمة مجموعة العشرين التي انعقدت هذا الشهر، حيث ترأست إدارة أول فريق عمل رقمي على الإطلاق، إلى جانب ناصر الناصر، وعبد الله الكنهل وأكثر من مئة مشارك يمثلون مجتمع الأعمال على كافة المستويات.

وقام فريق العمل بتقديم ورقة سياسة الرقمنة ٢٠٢٠ بشكل رسمي، والتي تحتوي توصياتنا الأربعة لسياسة الرقمنة، وعدد من الإجراءات التنظيمية اللاحقة، والتي نؤمن بأنها ستكون بمثابة حجر الأساس لأهداف مجموعة العشرين التنموية طويلة الأجل المتمثلة في تمكين الأشخاص، وحماية الكوكب وتحديد أطر إيجابية جديدة.

أهمية البنية التحتية الرقمية ومرونة الأمن الإلكتروني

تشهد الثورة الإلكترونية الفيزيائية اليوم، وتيرة تحول تفوق بسرعتها جميع الثورات التكنولوجية السابقة. وفقاً لتقديراتنا الخاص للاتصالات المتنقلة، من



عصام الخشنام (الرئيس التنفيذي لمجموعة ITS)؛

نخطط لإطلاق نظام تجزئة مصرفي كفيل بإحداث تحول نوعي في عالم الخدمات المصرفية

هي إحدى الشركات الرائدة في تكنولوجيا المعلومات في المنطقة لقدرتها على تقديم أفضل الحلول لما يزيد عن ٧٥ مؤسسة مالية ومصرفية.

وانطلاقاً من عمل المجموعة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وشرق آسيا ومنطقة بحر الكاريبي، تحرص وفق ما يشهد رئيسها التنفيذي عصام الخشنام على المضي قدماً في تميزها في تقنية المعلومات والمضي قدماً في سيرة التحول الرقمي والامتة مواكبة لطلبات عملائها المتغيرة باستمرار ولمتطلبات العمل عن بعد.

ويوضح الخشنام ان المجموعة تأتي في صدارة الشركات التي تقدم الحلول والمنتجات التقنية المصممة خصيصاً للمؤسسات المالية المصرفية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، لافتاً الى استقطاب الشركة افضل المواهب في مجالات الهندسة والتطوير البرمجي حفاظاً على احد اهم اسباب نجاحها وتميزها.

يعزز ETHIX NG التعاون بين المؤسسات المالية ومؤسسات التقنيات المالية، وسيوفر طريقة هيكلية منظمة لتحليل البيانات، وإصدار التقارير.

التحول الرقمي أكثر إلحاحاً من أي وقت مضى

■ ما هو دور شركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية (ITS) في التحول الذي شهده مؤخرًا نحو العالم الرقمي؟

– لقد أصبح التحول الرقمي في ظل الانتشار الكبير للفيروس أكثر إلحاحاً من أي وقت مضى، وهذا ينطبق بشكل خاص على مجال الخدمات المصرفية، فقد باتت البنوك بحاجة سريعاً إلى تقديم حلول مبتكرة لمواكبة الوضع الحالي. ولقد أصبحت ITS الشريك المفضل في مجال التحول الرقمي لدى البنوك والمؤسسات المالية في المنطقة وخارجها، وقد ساهمت الشركة بتقديم أفضل الخدمات للعديد من هذه المؤسسات التي وفرت بذلك خدمة رائعة لعملائها. والشركة لا تزال قادرة على مواكبة طلبات العملاء المتغيرة باستمرار.

ITS في صدارة مجال توفير الحلول والمنتجات التقنية

■ ما هي إنجازاتكم في المنطقة؟

– لقد بنت ITS لنفسها سمعة قوية في المنطقة، وباتت في صدارة مجال توفير الحلول والمنتجات التقنية المصممة خصيصاً للبنوك والمؤسسات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، وقد فازت الشركة بالعديد من الجوائز التي تشهد على نجاحاتها في هذا المجال. ففي مجال عملنا، تُعد التقنيات المالية بلا شك محرك التغيير الأبرز في عصر الخدمات المصرفية الإسلامية الجديدة، والتي تترك تأثيراً اقتصادياً واجتماعياً كبيراً في جميع أنحاء العالم. لقد ساعدت ITS المئات من الشركات في المنطقة على مواكبة التغييرات التي طرأت خلال فترات مختلفة وذلك من خلال الانتقال من الأنظمة القديمة إلى التقنيات الحديثة، حتى يتسنى لها النجاح في عصر الاقتصاد الرقمي. ■

الصحة والسلامة العامة، وقد تم تحديد المهام الأساسية التي بالإمكان تنفيذها من مقر العمل، وتلك التي يمكن إنجازها من بُعد، وذلك بهدف تقليص عدد العاملين في مقر الشركة. وقد دفع حظر السفر ITS إلى البحث عن حلول مبتكرة لتعزيز التحول الرقمي لدى عملائنا، من خلال المنصات الآمنة للعمل عن بُعد. كما وأدت الجائحة إلى زيادة الطلب على الكوادر المتميزة في مجالات الهندسة والتطوير البرمجي، ولذلك حرصت الشركة على الاحتفاظ بمجمل الكوادر لديها، بالإضافة إلى استقطاب أفضل المواهب في المنطقة، وهو أحد الأسباب الرئيسية لنجاح شركة ITS وتميزها.

هذا ما دفع الشركة إلى الاستثمار في البنية التحتية ما ساعد موظفيها في الانتقال السلس إلى بيئة العمل عن بُعد وإتمام مهامها، سواء من فريق تطوير المنتجات أو الدعم أو المهام المرتبطة بالعملاء. وهذا ما ساهم في تطوير العمل والقيام بالخدمات بطريقة فعالة أثبتت نجاحها أثناء هذا الوقت العصيب.

■ هل نستطيع الحصول على لمحة حول المنتجات التي أطلقتونها مؤخراً أو تخططون لإطلاقها؟

– تخطط ITS لإطلاق نظام تجزئة مصرفي متكامل، من المتوقع أن يحدث تحولاً نوعياً في مجال الخدمات المصرفية. لقد صُمم نظام ETHIX NG خصيصاً للتعامل مع تحديات البيئة الرقمية المعاصرة، مثل التأكد من الالتزام باللوائح المتغيرة المتعلقة بأمن البيانات وتعزيز التوسع السريع في الأسواق المتعددة. ويقدم هذا النظام مزايا متعددة في مجالات مختلفة، والتي تشمل تجربة المستخدم (UX)، وإدارة إجراءات العمل (BPM)، وطبقة تخصيص عبر القنوات (OMNI)، وقدرات الاستضافة السحابية، وطبقة الخدمات الموحدة (Unified Service Layer) وواجهة برمجة التطبيقات (API) للأعمال، والتحليلات مسبقة الدمج، بالإضافة إلى قدرات ذكاء الأعمال. باختصار، سوف

■ هل كان لـ «كوفيد-١٩» تأثير سلبي أم إيجابي على القطاع التكنولوجي؟

– لقد أحدث هذا الفيروس تأثيراً كبيراً على صناعة التكنولوجيا، ما أدى إلى زيادة الفرص والتحديات أمام هذا القطاع. فقد تسببت هذه الجائحة باضطراب سلسلة قيم في عالم (أو مجال) الإلكترونيات، لا سيما من حيث المواد الأولية، كما تسببت في إلغاء الأحداث التكنولوجية الرئيسية التي لطالما سهلت فرص الشراكة وتوسيع الأعمال التجارية.

في المقابل، كان لـ «كوفيد-١٩» أثراً إيجابياً في التوسع في تطبيق التكنولوجيا للحفاظ على مجرى سير الأعمال، والاعتماد بشكل كبير على حلول التواصل والمشاركة التقنية، لتشجيع الموظفين على العمل من المنزل. وتشير الدراسات إلى زيادة الطلب على خدمات وحلول البنية التحتية السحابية الضرورية لمساعدة الشركات للعمل عن بعد والتفاعل مع العملاء والموظفين، بالإضافة إلى زيادة الاتفاق على البرامج المتخصصة. كما تقوم الشركات بإعادة تقييم نظم الحماية الخاصة بها لتمكينها من العمل عن بُعد واكتشاف المشاكل المتعلقة بحماية البيانات، والنسخ الاحتياطية الآمنة.

وبشكل عام، لقد أثرت صناعة التكنولوجيا على العديد من القطاعات الفرعية، بدرجات متفاوتة. فقد دفعت هذه الجائحة إلى زيادة طلب قطاع الرعاية الصحية، والخدمات اللوجستية، والنقل، والسلع الاستهلاكية على الحلول التكنولوجية لتسهيل عمل هذه القطاعات، ما أدى إلى ازدياد الطلب بشكل كبير على شركات صناعة التكنولوجيا لتوفير حلول وأنظمة إلكترونية لهذه المجالات.

اولويتنا حماية موظفينا ودعم عملائنا بشكل جيد

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهها شركة أنظمة الكمبيوتر المتكاملة العالمية (ITS) في الوقت الراهن؟ وما هي خططكم للحد منها؟

– كانت اولويتنا حماية موظفينا ودعم عملائنا بشكل جيد من خلال حملة توعية لموظفينا بإجراءات

شركة تمام للتمويل ذراع «زين السعودية» تحصل على ترخيص من «ساما» كأول منصة رقمية للتمويل الاستهلاكي المصغر بالمنطقة

التطورات، حيث ساعدت فترة الاختبارات الشاملة الذي تم إنجازها خلال ١٨ شهراً في البيئة التجريبية منصتنا لتكون الأقوى بين نظيراتها، وتطلع إلى زيادة عدد المستهلكين المستفيدين من خدمات التمويل الأصغر.



سلطان الدغيثر

وكشف الخرافي عن ان اطلاق منصة رقمية للتمويل الاستهلاكي المصغر، يفتح المجال امام خدمات التكنولوجيا المالية في أسواق الشرق الأوسط، التي ما زالت تشهد

معدلات انتشار ضعيفة للغاية في مثل هذه النوعية من الخدمات، لذلك فإن تأسيس اول منصة للتمويل الاستهلاكي المصغر السعودية يشكل فرصة نمو رائعة لمجالات التكنولوجيا المالية في هذه الاسواق.

من جهته، قال الرئيس التنفيذي لشركة زين السعودية سلطان الدغيثر، الذي يشغل ايضا منصب نائب رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب في شركة تمام: «الرخصة الممنوحة من البنك المركزي السعودي تعد نقلة نوعية لتنام وتعزز مكانتها كمزود رائد لحلول التقنية المالية على المستويين المحلي والاقليمي، فالابتكار والاستثمار في الخدمات الرقمية مثل قطاع التكنولوجيا المالية يأتي في صلب رؤية زين السعودية، لتكون المزود الرائد للخدمات الرقمية في المملكة».

وأشار إلى ان رؤية زين السعودية تتطلب الاستفادة من مجالات النمو الرقمي الجديدة، تماشياً مع سياسة الاقتصاد الرقمي في المملكة، وخطة رؤية السعودية ٢٠٣٠، كما أعرب الدغيثر عن تقديره للدكتور أحمد بن عبد الكريم الخليلي، محافظ البنك المركزي السعودي «ساما» والقطاعات المختصة في البنك، على جهودهم في تعزيز الابتكار في مجالات التكنولوجيا المالية (فنتك) في المملكة.



بدر الخرافي

أعلنت مجموعة زين ان شركة تمام للتمويل «تمام»، ذراع شركة زين السعودية في التكنولوجيا المالية (فنتك) في المملكة، حصلت على ترخيص من البنك المركزي السعودي «ساما» لتكون اول رخصة للتمويل الاستهلاكي المصغر في المملكة.

وأوضحت المجموعة الرائدة في خدمات الابتكارات الرقمية في اسواق الشرق الاوسط وافريقيا ان البنك المركزي السعودي منح شركة تمام الرخصة رسمياً لتقديم بموجبها

خدمات التمويل المصغر إلى المستهلكين في جميع أنحاء المملكة.

وأشارت زين إلى ان الترخيص لشركة تمام لخدمات التمويل الاستهلاكي المصغر جاء تتويجاً للفترة التجريبية التي امتدت لعام ونصف العام بإشراف مباشر من «ساما».

وقال نائب رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي في مجموعة زين ورئيس مجلس ادارة شركة تمام للتمويل بدر ناصر الخرافي: «نحن فخورون بحصول تمام التابعة لشركة زين السعودية على رخصة تقديم عمليات التمويل الاستهلاكي المصغر، فهذا الانجاز جاء بعد اجتياز منصتنا الرقمية بنجاح كل المواصفات والاشتراطات في البيئة التجريبية في المملكة».

وأوضح الخرافي: «الاستثمار في الابتكارات الرقمية هو الاساس الذي نركز عليه في دفع استراتيجية نمو أعمالنا في مجال الخدمات الرقمية، وهي استراتيجية النمو التي تبنيها باعتبارها عنصراً حيوياً لتطور وتنوع أعمالنا». وأضاف: «ان تطور زين السعودية لتصبح مزوداً لأسلوب الحياة الرقمي يتطلب منا اتخاذ خطوات جريئة في مجالات رقمية جديدة، ويسعدنا حرص البنك المركزي السعودي والمجتمع الاوسع في المملكة على مواكبة هذه

عززت شبكاتنا بالكامل بهدف تقديم أفضل الخدمات الرقمية

تتويج «زين» لأفضل علامة تجارية للاتصالات في الشرق الأوسط لـ ٢٠٢٠

تم تقدير قيمة العلامة التجارية «زين» بـ ٢,٥٥ مليار دولار (بزيادة ٩,٩ في المئة عن العام ٢٠١٩)، وفقاً لنسخة ٢٠٢٠ من تقرير MIDDLE EAST TOP 50 BRANDS السنوي الذي تصدره مؤسسة براند فاينانس.

وأعلنت مجموعة «زين» تتويجها بجائزة أفضل علامة تجارية لـ ٢٠٢٠ في الحفل السنوي لتوزيع جوائز مؤسسة تليكوم وورلد.

وأفادت المجموعة بأنها توجت بالجائزة للعام السابع على التوالي في الحفل الافتراضي الذي نظّمته مؤسسة TERRAPINN التي تتولى تنظيم فعاليات المؤتمر والحفل السنوي لجوائز تليكوم وورلد، وهي الفعاليات التي تشهد تتويج اصحاب الاداء المتميز في المجالات الرئيسية ذات الصلة بصناعة الاتصالات.

ومنذ أن أطلقت «زين» علامتها التجارية في ٢٠٠٧، فإنها فازت بالعديد من الجوائز بعد ان قدمت نفسها واحدة من أقوى وافضل شركات الاتصالات في المنطقة من خلال تواجدها في ٨ بلدان، ومنذ ذلك الوقت ظلت العلامة التجارية «زين» معترفاً بها في أسواق الشرق الأوسط وافريقيا، باعتبارها افضل علامة تجارية في قطاع الاتصالات في العديد من الفعاليات الاقليمية والدولية.

وأثنت لجنة التحكيم على الاستثمارات التي نفذتها «زين» خلال العام الاخير في تحديث وترقية الشبكات والابتكارات التكنولوجية، التي كان لها بالغ الاثر في تحسين تجربة العملاء، كما أبدت إعجابها بمشاريع الاستدامة التي نفذتها خلال هذه الفترة وبمبادراتها المترتبة بالتطورات التكنولوجية، خصوصاً في القطاع الرقمي، وايضا بحملاتها التسويقية المبتكرة عبر شبكات التواصل الاجتماعي، التي وصفتها بأنها أسرت مخيلة شريحة كبيرة من المتابعين والمهتمين.

وركزت «زين» على تعزيز شبكتها بالكامل بهدف تقديم افضل التقنيات والخدمات الرقمية على مستوى الدول التي تعمل فيها، وهي التطورات التي تؤثر بشكل ايجابي على تجربة العملاء، وعلى نظرهم إلى العلامة التجارية، لا سيما خلال الجائحة المستمرة إلى الآن.

واستثمرت «زين» على مدار الـ ١٢ شهراً الأخيرة في مشاريع التوسعة في نشر الجيل الرابع والجيل الخامس عبر نطاق وجودها الجغرافي، وهي حالياً تملك اكبر عدد لشبكات الجيل الخامس في المنطقة: الكويت، السعودية والبحرين.

وتدرك «زين» ان منظومة بيئة زيادة الاعمال تحتاج الآن وأكثر من اي وقت مضى إلى محركات جديدة للنمو، حيث ان المنطقة تحتاج إلى التنوع الاقتصادي الذي ينشأ من الابتكارات والابداعات الرقمية، ومن هذا المنطلق، تركز «زين» على العديد من مبادرات الابتكار الرقمي، ومبادرات المشاريع الناشئة عبر شركاتها التابعة.



Complete Visibility for Any Network

Eliminate blind spots and reduce risk

Secure with application intelligence

Reduce load on networking infrastructure

Avoid network outages caused by tools

gigamon.com

تشارلز يانغ (رئيس شركة هواوي الشرق الأوسط HUAWEI MIDDLE EAST):



تركز على دعم الجهود الحكومية والاستراتيجيات والرؤى المتعلقة بعملية التحول الرقمي

«هواوي» HUAWEI شركة عالمية رائدة في توفير البنى التحتية والأجهزة الذكية لتقنية المعلومات والاتصالات، وتلتزم بالعمل المتواصل لايصال الرقمنة للأفراد والمنازل والشركات لبناء عالم ذكي مترابط بالكامل، وذلك من خلال طرحها لحلول متكاملة ضمن أربعة مجالات رئيسية تتمثل في شبكات الاتصالات وتقنية المعلومات والأجهزة الذكية وخدمات الحوسبة السحابية.

وتحرص شركة هواوي الشرق الأوسط HUAWEI MIDDLE EAST على نشر شبكات الجيل الخامس وبناء نظام إيكولوجي له بالتعاون مع شركائها وعملائها في المنطقة وحول العالم، وتعد من أكبر الداعمين للخطط الحكومية وتسهيل أعمالها وأنشطتها في تقديم تقنيات ومنتجات وحلول تتوافق مع احتياجات العملاء ومتطلباتهم.

رئيس الشركة في منطقة الشرق الأوسط تشارلز يانغ أكد تركيزها على دعم الجهود الحكومية والاستراتيجيات والرؤى المتعلقة بعملية التحول الرقمي، وأشار إلى استحواذها على حصة سوقية في المنطقة تزيد على ٧٠ في المئة فعلياً.

نستحوذ على ٧٠ في المئة من الحصة السوقية الاجمالية للمنطقة

نشر تقنيات المعلومات والاتصالات

■ بحسب توقعاتكم، كم سيبلغ عدد محطات الجيل الخامس الأرضية في نهاية عام ٢٠٢١؟

– يعتمد عدد المحطات على عدد حالات الاستخدام التي سيتم إقرارها من خلال المشغلين والهيئات الحكومية، مع الإشارة إلى أن الحصة السوقية لـ «هواوي» من تقنية الجيل الخامس في السوق تزيد على ٧٠ في المئة فعلياً. ففي ظل الانتشار الكبير لتقنية الجيل الخامس في المنطقة والعالم، تثق «هواوي» بالامكانات التي تتيحها تقنيات الاتصال والذكاء الاصطناعي والحوسبة السحابية والتقنيات المخصصة للابتكارات الخاصة بدفع عجلة التحول الرقمي ونمو وتطور كل القطاعات والصناعات وتوفير فرص جديدة واستثنائية للمجتمعات. وتركز «هواوي» حالياً على نشر تقنيات المعلومات والاتصالات في مختلف القطاعات من خلال الحلول المخصصة لسيناريوهات محددة، مما يساهم في تعزيز أعمال الشركات ويساعد الهيئات الحكومية على تحقيق أهدافها الاستراتيجية، على صعيد تعزيز الانتاجية والجودة والحوكمة الشاملة.

نظام إيكولوجي للجيل الخامس

■ ما الدور الذي أدته تقنية الجيل الخامس في ظل جائحة «كوفيد-١٩» التي انتشرت في جميع أنحاء العالم؟

– أدت تقنية الجيل الخامس دوراً مهماً في قطاعات عدة أهمها التعليم، العمل عن بُعد، التسوق، التواصل الاجتماعي في زمن التباعد الاجتماعي الذي فرضته الجائحة. ونحن كشركة «هواوي»، قمنا بدورنا على أكمل وجه في منطقة الشرق الأوسط، حيث حرصنا على نشر شبكات الجيل الخامس في إطار المسؤولية الاجتماعية وتعاوناً مع العديد من الحكومات لإصدار

استثناءات لموظفينا حتى يتمكنوا من نشر شبكات في المواقع المطلوبة، لا سيما في المؤسسات العاملة في القطاع الصحي. كما نسعى في «هواوي» إلى بناء النظام الإيكولوجي للجيل الخامس لكي يتمكن من التعرف مع عملائنا على التطبيقات التجارية التي يعد تواجدها ضرورياً في السوق بحسب احتياجات كل دولة. ولا يخفى على أحد أنه كان هناك تسارع كبير في التحول الرقمي خلال فترة الجائحة، وهذا التحول لم يكن ليحدث بهذه السرعة لولا الشروط والقرارات التي فرضتها «كورونا» على الدول كافة، وقد أثبتت الحلول والتقنيات الحديثة مثل الجيل الخامس وتكنولوجيا المعلومات جدارتها، ولا بد من دعم البنية التحتية لكي يتمكن من تقبل المزيد من شبكات الجيل الخامس والحلول التقنية الحديثة بما فيها السحابة. ويتم حالياً ضخ أموال ضخمة لبناء اقتصاد رقمي حتى تتم عملية التحول بأسرع وقت ممكن.

■ تم تداول أخبار عن أن الثورة الصناعية الرابعة ستتركز في الصين بسبب توافر يد عاملة رخيصة بعد أن كانت ألمانيا في صدارة الدول التي خرجت منها الثورة الصناعية. بم تعلقون؟

– تعد صناعة تقنية المعلومات والاتصالات من أكثر الصناعات التي ينطبق عليها موضوع العولمة، حيث إن كل ما فيها يتم بناؤه على أساس الحوار المفتوح والشراكات وبناء جسور التعاون في هذا المجال، وبالتالي من دون توافر هذه العوامل لن تتمكن أي شركة بمفردها من تحقيق النجاح المتوقع والمرجو. إن الكثير من التطبيقات الجديدة تعتمد على عملية التصنيع والتي بدورها تعتمد على المواهب وليس على اليد العاملة الرخيصة. لذا، تحرص «هواوي» على تطوير المواهب وقد استثمرت بحوالي ٣ مليار دولار في برامج خاصة لهذه الغاية حول العالم. ■

البيان ■ ما هي استراتيجيتكم المعتمدة لمنطقة الشرق الأوسط؟

– تحاول «هواوي» في الشرق الأوسط أن تكون شركة محلية على غرار الشركات الأخرى، حيث تركز في المنطقة على دعم الجهود الحكومية والخطط الموضوعية والاستراتيجيات والرؤى المتعلقة بعملية التحول الرقمي، فضلاً عن دعم وتعزيز تقنيات الذكاء الاصطناعي والسحابة الالكترونية والمدن الذكية.

أما في ما يتعلق بالشركات التي تتعامل معها، فسيكون تركيزها محصوراً ومنصباً على التقنيات الحديثة مثل الجيل الخامس 5G، لا سيما أنه بحسب دراسة أخيرة أجريتها، فإن الاستثمار بقيمة دولار واحد من تقنيات المعلومات والاتصالات يعود إلى الناتج المحلي الإجمالي لأي دولة بقيمة ٣ دولارات.

■ كيف نقومون علاقتكم مع العملاء في منطقة الشرق الأوسط؟

– نعتد علاقتنا مع العملاء على مبدأ الشفافية، وقد ساعدنا الانفتاح التي تتمتع به الدول وتقبلها لوجودنا في المنطقة ودعمنا للخطط الحكومية، خصوصاً في مجال الشبكات، في تسهيل أعمالنا وأنشطتنا لتقديم تقنيات ومنتجات وحلول تتوافق مع احتياجات ومتطلبات العملاء وتواكب آخر التطورات التي يشهدها العالم في مجال التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي.

Demosthenis Strouthos (General Manager – ESET):

We are well positioned in the market and we offer cost effective products & solutions

Global cybersecurity vendor ESET demonstrated the company’s latest technology solutions at GITEX Technology Week 2020 which was held at the Dubai World Trade Centre. ESET showcased a series of recently launched products which will likely include ESET Cloud Office Security, ESET Remote workforce offer, and ESET Targeted Attack Protection. Demosthenis Strouthos, General Manager at ESET Middle East, expressed his excitement during his interview with Al Bayan Magazine on



the sidelines of the event, stating that ESET has been part of GITEX for past several years and it has always provided them to be the perfect platform to showcase their solutions to the enterprises in the region that can benefit from the adoption of their products and solutions, declaring that innovation and ingenuity have been the hallmarks of their solutions and products that offer unmatched performance and highest level of security to the users. Below is the Q&A.

We witnessed a new way of working

*** Do you think that “Covid-19” had a positive impact more than a negative one on the technology industry ?**

- It is very sad what is happening in the whole world due to the major negative impact of Covid-19. We lost so many people and companies suffered a lot. On the technology space though, I believe the effects were somewhat positive. As people move towards the new normal, they need different technologies to adapt to the new lifestyle. More importantly a lot of companies have adopted the work from home model which requires its own set-up ranging from workspace solutions to security and networking solutions. This contributed greatly for the technology industry to thrive even in uncertain times like these.

*** There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, so how are you facing this challenge?**

- During the pandemic, we tried to be next to our customers by helping them being secured and at the same time we implemented some new solutions to help them be more productive. In summary, we focused our business strategy on being more accessible to all sizes of companies in terms of upgrading our product features and offerings that could help small as well as large businesses with the prevailing cyber-attacks and that can actually help customers adapt to the pandemic cybersecurity issues. We are affected like everybody in this industry but we managed with our new solutions and offerings to be well positioned in the market.

We are working on providing all the products as bundle

*** Is there any new concept that you are launching for the coming years?**

- As ESET, we had many customers which needed more security products and solutions from us and buying a different product is an additional investment for them, so we are working on launching new solution bundles which will act as a complete security solution for companies

and it will be more cost effective as we shall be offering them as bundles. At the same time, our direction is also towards having more of our solutions available in the cloud as remote working has dramatically increased the need of cloud solutions and the cloud-attacks that come with it.

*** What is your role regarding digitalization?**

- Our role surfaces once digitalization is implemented to ensure protection against cyber-threats that evolve from it. Companies rush to digitize their networks and assets and yet fail to find adequate security support. Hence, the companies need to be digitized and then we as ESET provide multiple layers of protection to offer a secure platform for the digitization to run smoothly. The bottom line being, digital transformation goes hand in hand with cybersecurity.

Gitex is a strategic event

*** How do you evaluate Gitex for this year in light of the Covid-19 pandemic?**

- Gitex is a strategic event for us so we are always here and we will always be because we believe that customers, partners, resellers and companies which are selling solutions need to see the new products which are available in the market. Despite the situation, yet we are witnessing people attending Gitex because they are thirsty to learn and find out what the companies are offering. Gitex this year will not bring the same volume of visitors we anticipated in previous years but we are here to showcase our solutions and to help people decide what products they need and which solutions are suitable for their work.

مايكروسفت أطلقت منظومة رقمية لدعم الأمن الغذائي



سيد حشيش



إحسان عنبتاوي

إحسان عنبتاوي:

تستخدم تقنية الحوسبة السحابية وانترنت الاشياء والذكاء الاصطناعي

بالتعاون مع مبادلة بدعم ٣٨ شركة ناشئة من ٨ دول وجذب أكثر من ٦٠ رائد أعمال بحلول نهاية عام ٢٠٢٠.

وقال **عنبتاوي** أن استخدام وتبني الرقمنة في الامارات زاد بشكل كبير خلال الجائحة، مشيراً الى ان عدد مستخدمي نظام مايكروسوفت تيمز عالمياً قد وصل الى ١٥٠ مليون مستخدم يوميا محققا نموا بنحو ٥ اضعاف مقارنة بـ ٢٠ مليونا في شهر فبراير الماضي، كما نما استخدام تطبيقات الحوسبة السحابية سواء التخزين او البيانات الضخمة وحلول التجارة الالكترونية بشكل كبير جدا وعلى نطاق التعليم في الامارات، فخلال الاشهر الثلاثة الاولى من جائحة «كورونا» في قطاع التعليم للمدارس التابعة لوزارة التربية، كان هناك ٦٠٠ الف طالب يستخدم مايكروسوفت تيمز يوميا، وهذا لا يشمل المدارس الخاصة والشركات والجامعات.

بدوره، أكد **سيد حشيش** المدير العام لمايكروسوفت الامارات انه «بحلول عام ٢٠٥٠ ستكون هناك حاجة لطعام من ٩ الى ١٠ مليارات شخص، وطلب كبير على زيادة مستويات الانتاج الغذائي، ومع ذلك سيحتاج علينا في الوقت نفسه التعامل مع قضايا اخرى تتمثل في كمية الاراضي المحدودة الصالحة للزراعة، ومستويات المياه الآخذة في الانحسار. حينئذ ستكون التكنولوجيا السحابية احد العناصر الحاسمة والمهمة جدا في مواجهة هذا التحدي الزراعي وقد رأينا فعليا الفرص الكبيرة التي يمكن ان تتيحها التكنولوجيا، حيث قدمت خلال فترة الوباء افضل آليات الاستجابة والتعافي السريعة».

واستعرضت مايكروسوفت خلال «جيتكس ٢٠٢٠» باقتها التعاونية من حزمة اجهزة SURFACE والتي تعزز أطر العمل التعاوني عن بعد في ظل مساحات التباعد الاجتماعي، وسلطت مايكروسوفت الضوء عبر حلها التعاونية المعروضة على كيفية تمكين فرق الاعمال والمجموعات من العمل بطرق جديدة كلياً، بحيث توفر لهم المرونة اللازمة للتواصل والعمل معا من اي مكان وبالطريقة التي يفضلونها.

كشف **إحسان عنبتاوي** الرئيس التنفيذي للتسويق والعمليات في مايكروسوفت MICROSOFT ان الشركة طورت منظومة FARMBEATS AZURE لتعزيز الأمن الغذائي الذي يعد احد أولويات دولة الامارات للوصول الى الاكتفاء الذاتي ونتاج الغذاء داخل الدولة، مشيراً الى ان المنظومة تستخدم تقنية الحوسبة السحابية وانترنت الاشياء والذكاء الصناعي لمراقبة مستوى الانتاج الزراعي، وتعطي بيانات للمزارعين عن كمية استخدام المياه وفضل أسبوع او افضل شهر لزراعة محصول معين والتنبؤ بالآفات الخطيرة، كما انها مدعومة بالدرونز لمسح كامل الاراضي الزراعية وتحميل كافة المعلومات وتقديم النصائح للمزارعين.

وكان **عنبتاوي** ذكر في تصريحات على هامش «جيتكس ٢٠٢٠» ان مايكروسوفت عرضت حولا وتطبيقات تتعلق بالبنية والمدن الذكية لتكون اكثر استدامة، فضلا عن الحلول الجديدة المتعلقة بنطاق العمل الحديث ما بعد «كوفيد-١٩» بالنسبة للشركات والموظفين، عبر استخدام منظومة مايكروسوفت تيمز التي ستكون الاداة المناسبة لنظام العمل الهجين الذي سيرز بقوة بعد «كورونا» على المديين المتوسط والطويل ويجمع بين العمل التقليدي والعمل عن بعد.

وقال **عنبتاوي** ان المعرض رسخ خلال دورته للعام ٢٠٢٠ اهمية تسريع التحول الرقمي لجميع القطاعات الاقتصادية على مستوى الامارات بعدما أظهرت جائحة «كوفيد-١٩» اهمية التكنولوجيا للحكومات والشركات للأفراد في جميع مناحي الحياة.

واضاف ان «مايكروسوفت دعمت مبادرات حكومة الامارات وعملت مع الحكومة لتقديم المزيد من التعزيزات للشركات الناشئة ودعم الحكومة لتعزيز تنوعها الاقتصادي وعكست الشراكة الاستراتيجية مع مبادلة كشريك تقني عالمي لتمكين رواد الاعمال الناشئة هؤلاء من تطوير وتوسيع وبناء أعمال تحويلية بقوة التكنولوجيا. ومن خلال عملنا مع مبادلة ومبادرة HUB 71، قمنا



REIMAGINING BUSINESS IN THE ERA OF DIGITAL TRANSFORMATION

Comviva is a leading global provider of digital solutions catering to Telecom service providers, Banks & Financial institutions. The company is a subsidiary of Tech Mahindra and a part of the \$ 21 billion Mahindra Group.

We enable customers with solutions to enable digital payments, enhance customer experience, build integrated digital business support systems and monetize data using real-time AI & analytics. Our extensive portfolio of solutions span Digital Payments, Digital Business Support systems, Real time Marketing, Digital Business Management, Integrated Messaging and Customer Value Management platforms.

Comviva solutions are deployed by over 130 Telecom service providers, Banks and Financial institutions in 90+ countries and enrich the lives of over 2 billion people.

comviva
A TECH MAHINDRA COMPANY

ميلاد جبور (الرئيس التنفيذي لشركة EDIMAX MIDDLE EAST):



جائحة «كوفيد-١٩» دفعت بالشركات للاستثمار بشكل أكبر في أنظمة المعلومات

تقدم شركة EDIMAX خدماتها لأكثر من ٧٠ بلدا وتتميز منتجاتها بالداء العالي، حيث تصنع مجموعة منتجات كاملة من الحلول اللاسلكية وأجهزة التحكم للوصول إلى الشبكة، وحلول الاتصالات عبر بروتوكول الإنترنت، الترفيه المنزلي «نظام البيوت الذكية» وغيرها من تطبيقات الشبكات الموجهة لمصلحة المستخدمين، بالإضافة لكونها من أوائل وأفضل الشركات التي تقدم كاميرات المراقبة الصغيرة حيث توفر مجموعة متكاملة من كاميرات IP للمراقبة بمميزات رائعة أهمها صغر الحجم وجودة التصنيع.

الرئيس التنفيذي للشركة ميلاد جبور تناول في حديثه إلى «البيان الاقتصادية» الجانب الإيجابي للجائحة «كوفيد-١٩» في تأثيرها على قطاع التكنولوجيا، حيث ساهمت في زيادة معدلات التواصل بين الشعوب ودفعت الشركات للاستثمار بشكل أكبر بأنظمة المعلومات، واعتبر التحدي الأكبر تلبية احتياجات العملاء في ظل تفشي الوباء، عارضا لمنتجات الشركة ومزاياها التقنية، كاشفا عن سعيها لتوفير IoT PLATFORM لضمان أعلى معايير الحماية للأجهزة وكاميرات المراقبة.

إيلاء الأهمية لأنظمة السحابة

■ في رأيكم، هل لجائحة «كوفيد-١٩» تأثير إيجابي أكثر مما هو سلبي على القطاع التكنولوجي؟



– كان للجائحة تأثيرات سلبية على مجمل القطاعات، أما السؤال كيفية تحويل هذه السلبيات إلى إيجابيات لاجتياز هذه المرحلة، ومعرض «جيتكس ٢٠٢٠» هو أكبر دليل على ذلك ويؤكد إمكانية التصدي للتحديات مع اتخاذ أقصى درجات الحماية، كما أن الإجراءات المتخذة في المعرض أكثر من جيدة لضمان سلامة العارضين والزوار.

أما بالنسبة لتأثيرها على القطاع

التكنولوجي فهو إيجابي بالتأكيد،

حيث ساهمت الجائحة في زيادة

معدلات التواصل CONNECTIVITY بين

الشعوب ودفعت بالشركات للاستثمار

بشكل أكبر بأنظمة المعلومات والمنصات

الإلكترونية لتطوير أعمالها وضمان استمراريتها

بالعمل عن بُعد بالفعالية نفسها خلال فترة الإغلاق.

من هنا، يتوجب على مختلف القطاعات إعطاء أهمية أكبر لأنظمة

السحابة والتكنولوجيات الحديثة، بما يضمن قدرتها على الصمود

خلال الأزمات.

تلبية احتياجات العملاء

■ ما هي أكثر التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي، وما هي خططكم لتخفيف وطأتها؟

– نعمل في الشركة على تدريب وتأهيل فريقنا حول كيفية العمل عن

بعد، سواء عقد الاجتماعات أو التواصل مع عملائنا الخارجيين،

محاولين تعزيز وتطوير هذا الجانب وتشجيعهم على استخدام هذه

التقنيات التي باتت أساسا في حياتنا اليومية، انطلاقا من عملنا مع مختلف أسواق المنطقة، ويبقى التحدي الأكبر بالنسبة إلينا خلال فترة الجائحة هو كيفية تلبية احتياجات عملائنا.

حلول لاسلكية وكاميرات

■ هل لنا بلمحة عن أهم الحلول المبتكرة التي قدمتموها مؤخرا؟

– نشارك في فعاليات معرض «جيتكس» منذ ٢٣ عاما ويعد الشريك الأساسي بالنسبة إلينا لعرض منتجاتنا ويوفر لنا منصة للتواصل مع الآخرين. وتعد EDIMAX من الشركات البارزة في قطاع

تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، حيث تقدم

مجموعة متنوعة من منتجات الحلول

اللاسلكية وهي من أفضل الشركات

التي تقدم كاميرات المراقبة الصغيرة،

لذلك طرحنا هذا العام نظام حماية

يضمن عدم تعرض كاميرات المراقبة إلى

أي عملية قرصنة أو اختراق.

منصة لحماية الأجهزة وكاميرات المراقبة

■ ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

– نعمل من خلال خبراتنا في مجال حلول الاتصال على استقطاب

ممثلين جدد في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، بالإضافة إلى

استمرارنا في زيادة الوعي حول المنتجات التي نقدمها.

وانطلاقا من أهمية التواصل، نعمل على توفير IoT PLATFORM

لضمان أعلى معايير الحماية للأجهزة وكاميرات المراقبة، حيث يشكل

عنصر الحماية تحديا أكبر بالنسبة إلينا. فضلا عن إطلاق ما يسمى

بـ AIR POLLUTION MONITORING SYSTEM، وقد حصلنا على موافقة

لجودة هذا المنتج من بلدية دبي وتعد أهم حلولنا ومنتجاتنا في مجال

انترنت الأشياء INTERNET OF THINGS. ■

Quanta 70

Brand New Solution For Multiservice Networks Of Telecom Operators

Quanta 70 is an innovative solution from Infinet Wireless, introducing a brand new approach in the **71-76 GHz** frequency band.

The system is designed to deliver the performance of **up to 480 Mbps in 125 MHz** band, with an impressive processing power of up to **870,000 pps**.

Quanta 70 is an optimized solution for short and medium-range backhauls in zero-interference environment, having very small footprint and optimized performance for small and medium WISPs and enterprises.



High link
availability



Reliability



High
performance



Simplified
regulatory
requirements



Low
interference



Easy
to install
& align

Octopus SDR Platform

Latest Technological Advances
Easy to Configure and Operate



Visit our website
www.infinetwireless.com
for more information



Full Stack Health Solution

Contact Us

www.it-fusion.org

marketing@it-fusion.org

+202 2517-5924 +202 2519-2591

Villa 30, Street 270, branched from Palestine St., New Maadi, Cairo, Egypt.

Sridevi Adivi (Marketing Manager – Globalis):

“Covid-19” has been a period of innovation for technology

Sridevi Adivi is a Marketing and Administration leader with over 15 years of international experience in diverse sectors and demonstrated track record of developing and executing end to end marketing strategies. She is a detail-oriented project manager with ability to meet deadlines and experience in hiring, training and mentoring team members. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Adivi expressed her point of view regarding the impact of “Covid-19” and declared how Globalis is facing competition. She further gave us an idea about the products and solutions they are showcasing at Gitex and talked about their role regarding digitalization.

Below is an account of the interview.



*** Do you think that “Covid-19” had a positive impact more than a negative one on the technology industry?**

- It had both negative and positive impacts. Businesses were affected globally from covid but the positive impact is that we witnessed innovation which is always the best during challenging times. Thus, it has been an innovative period for technology.

*** There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, so how are you facing this challenge?**

-Fortunately, we offer technology for business continuity and overcome these challenges. On the business front, we have a successful and supportive partnership with our principals and channel network. Trusting our expertise, our customers are relying on us for their projects.

For example our RDC solution increased operational agility by optimizing the challenges of the banking industry. Banks are diminishing their branch network and accelerating digitalization. Remote deposit capture (RDC), an augmented service offered to corporates for contactless payment processing is now benefitting banks to sustain business transactions. The technology enables transmitting check images electronically to the bank for seamless 24/7, faster, secure transactions and provides quicker access to funds for corporates.

Globalis with expertise in project management and regional experience implemented a few hundreds of these check scanners. Our MICR printers and transactional multifunctional printers supplement these processes.

Food distribution companies deployed our M48 van sales printers to manage their last mile operations especially during lockdown.

Globalis has collaborated with industry leaders to provide state-of-art solutions.

*** What are you showcasing during Gitex 2020?**

At this Gitex, Globalis is showcasing RDC, Teller, Branch check capture solutions, MICR printers, Multifunctional/Transactional printers, Dot Matrix technology, GHS compliant/Petrochemical color label printers, Financial/ ID card printing solution, Barcode label printers, readers/scanners, mobile computers for data capture and Van sales printers.

*** What is your role regarding digitalization?**

- Digital transformation products are part of Globalis portfolio namely Check scanners, the world’s fastest document scanner (Image value series), electronic signature tablets, mobility solutions and Planetpress Connect which is a data driven communication and business process automation software.

The innovative microfilm and microfiche conversion scanners from Digital Check are the latest addition.

■ ■ ■

Globalis has contributed to major projects of leading banks in the region by transforming their business processes

■ ■ ■

Gitex has always been a great opportunity for existing and potential clients

*** How do you evaluate your participation in Gitex?**

- There are lesser number of exhibitors this year due to Covid-19 pandemic and related global economic downturn. The uncertainty deterred international visitors yet, we did meet some prospective customers from GCC and Africa. Visitors were keen to see the products and demonstrations. Gitex has always been a great opportunity for existing and potential clients to strengthen partnerships as well as allows us to introduce new product lines.

Joachim Wuilmet

(Head of Marketing and Communications, MEA – Nokia):

Innovation is key and the pandemic demonstrated that we increasingly rely on technology in all aspects of life

Joachim Wuilmet is the head of Marketing and Communications for the Middle East and Africa market at Nokia. Over the course of his career, he has worked in Europe, Asia, Middle East and Africa, observing the explosion of text messaging and unwavering rise of the mobile Internet across cultures. He understands firsthand, the benefits of creating a world where everybody and everything will be connected. With close to 20 years of international experience and versatile leadership skills as well as cultural dexterity to successfully listen to, lead and influence people with a wide variety of cultural and professional backgrounds, Wuilmet has always been able to communicate strategic changes, drive innovation, and implement business transformation in large and complex organizations. In an interview with Al Bayan Magazine during Gitex Technology Week 2020 held in Dubai, Wuilmet talked about the impact of Covid-19 and the innovation Nokia is bringing to the market. He further discussed some recent successes for Nokia in the region and evaluated Gitex in light of the Corona pandemic. Below is the Q&A.



*** Do you think that “Covid-19” had a positive impact more than a negative one on the technology industry?**

- I would say it one of the impacts of Covid-19 was that it accelerated digital transformation, because the pandemic demonstrated that as a society we increasingly rely on connectivity and technology in all aspects of life. A lot of companies were initially reluctant to allow their employees to work from home but that basically changed overnight. From a Nokia perspective, we provide the “digital fabric”, which consists of connectivity solutions and associated services, as well as the intelligent software and applications that allowed communications service providers, enterprises, and individuals to continue to operate during lockdown. Thus, it is fair to say that Covid-19 has fast-tracked digital transformation.

*** There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, so how are you facing this challenge?**

- We work in an industry where innovation is key, because people always need more connectivity, better speed, and resilience at a very competitive price. The rule of the game is what Nokia has been doing for the last hundred and fifty years, which is to continue to reinvent yourself and innovate. This is what we keep on doing. We innovate in our core Communication Service Provider business and enterprise solutions and believe that physical industries are just about to start a digital transformation journey – something which will continue to evolve and accelerate.

*** Is there any new concept that you are launching for the coming years?**

- As a society, we have done a rather good job in connecting people. 4G was actually a

technology designed to connect people. We have done a good job in that and 4G networks today satisfy most of our needs. What 5G brings, keeping in mind that we are only at the beginning of this 5G journey, is the ability to connect people and machines. We are bringing additional speed, reliability & capacity to connect factories, mining operations, and airports. The so-called “Internet of Things” is actually happening and at Gitex our focus is to demonstrate how Nokia can help physical industries, governments & smart cities accelerate their adoption of technology and enable their digital transformation. Therefore, we are showcasing several transformational technologies and use cases including Industry 4.0, SD-WAN and private wireless. As part of the private wireless network for industry 4.0, Nokia is leveraging a Mobile Industrial Robot (MiR) demonstrating improved material handling, efficiency, and throughput with a private wireless network. The MiR shows a speed difference when connected with 4G over a WiFi network and demonstrates avoidance and navigation around obstructions. Moreover, Nokia presents how its private wireless solutions with Narrowband Internet of Things allow industrial organizations to improve workers’ safety. Situational awareness ensures better management of people and assets. The company also demonstrates how Nuage Networks’ SD-WAN white label service can dramatically mitigate business risks for CSPs and SIs who want to enter the SD-WAN managed services market right away with an industry-proven solution that can be tailored for each enterprise customer.

*** Discuss some recent successes for your company in the region?**

- We define the region as Middle East and

Africa and had a very strong third quarter, growing by around 27 percent on a year-on-year basis. Our priority is to work with our customers to introduce 5G. The Middle East region has been an early adopter of 5G technology, and we are now seeing increasing 5G activities in Africa. Recently, we announced a partnership with the African mobile operator Togocom to implement the 5G network throughout Togo. The agreement, which also provides for legacy 2G, 3G and 4G networks, will strengthen the leading position of the Togolese operator and prepare its infrastructure for the next generation of digital services for Togolese citizens. Moreover, we have deployed 5G radio, core and fixed network solutions across South African operator Vodacom’s network. As part of the deal, Nokia will supply its Air Scale, Fastmile and Subscriber Data Management products to Vodacom to enhance its service offering.

*** How do you evaluate the Gitex Technology Week 2020 in light of Covid-19?**

- We have been at Gitex for the past few years and it is usually a remarkably busy show. This year, we are observing a bit less traffic, but we are pleased with the level of customer engagement and how Nokia contributes to the digital transformation in the MEA region.



Bridging Networks. Sparking Opportunities.

Manama Internet Exchange (MN-IX) is the internet traffic exchange platform interconnecting global networks within the Global Zone, the neutral transit zone.

MN-IX meets the demands of the global network operators and content providers from a comprehensive integrated platform. It also contributes toward the development of internet services across the region including interconnecting regional Internet Exchanges, Cloud service providers, CDNs, Data Centers and retaining regional traffic, leading to ultimately enhancing the user experience.

<https://www.mn-ix.com>

٢٤ مليار دولار حجم سوق الانظمة الروبوتية عالميا خلال ٢٠٢٥

كاسبرسكي وإيليس روبوتيكس تعززان حماية الروبوتات في المنشآت الصناعية



ANTON SHIPULIN

كاسبرسكي



VICTOR MAYORAL VILCHES

إيليس روبوتيكس

أبرمت كاسبرسكي وإيليس روبوتيكس شراكة ترمي لتعزيز الحماية الرقمية على الروبوتات المستخدمة في البنية التحتية للتقنيات التشغيلية في المرافق والمنشآت الصناعية. وتعد الروبوتات من الركائز الرئيسية التي تقوم عليها الثورة الصناعية الرابعة، ويتزايد توظيفها في مختلف الصناعات ويتوقع ان تنمو سوق الانظمة الروبوتية نموا كبيرا لتتجاوز ٢٤ مليار دولار بحلول العام ٢٠٢٥.

وتستخدم الروبوتات في العديد من العمليات الصناعية، وتمثل نوعا آخر من النقاط الطرفية بالبنية التحتية التشغيلية للمنشآت الصناعية، لكن حمايتها تتطلب نهجا خاصا نظرا لأنها تمثل نظاما منفصلا ومعقدا ومتصلا ببروتوكولات وأدوات محددة.

وقال كبير مسؤولي التقنية ومؤسس شركة إيليس روبوتيكس فيكتور مايورال فيلش VICTOR MAYORAL VILCHES: «ان للروبوتات شبكاتها وتقنياتها ومتطلبات السلامة وألويات العمل الخاصة، وهذه الانظمة تتطلب اجراءات متخصصة للأمن الرقمي».

من جهته، أكد انطون شيبولين ANTON SHIPULIN رئيس قسم تطوير الاعمال لحلول CYBERSECURITY KASPERSKY INDUSTRIAL لدى كاسبرسكي، أهمية اضافة الأمن لكل جزء من أجزاء البنية التحتية للتقنيات التشغيلية وطاقاتها المختلفة، نظرا لأنها أصبحت أكثر تطورا وتعقيدا، وقال: «يجب ان تعمل تدابير الحماية وأدواتها بسلاسة في ما بينها لضمان التغطية الكاملة للبيئة من دون اية ثغرات. وبالنظر الى الاعتماد المتزايد على الروبوتات الصناعية، تتيح هذه الشراكة مع إيليس روبوتيكس لعملائنا الذين يشغلون الروبوتات في بناهم التحتية تلبية الطلب على الحماية الموثوق بها».

الهيئة الفرنسية الرقابية تغرم غوغل ١٠٠ مليون يورو

لانتهاكها خصوصية المستخدمين



فرضت الهيئة الفرنسية الرقابية المعنية بخصوصية البيانات غرامة ١٢١ مليون دولار على شركة غوغل GOOGLE

التابعة لأفغابيت لانتهاكها قواعد البلاد الخاصة بملفات تعريف الارتباط التي تستخدم للأغراض الدعائية، وهي أعلى غرامة تفرضها الهيئة على الإطلاق.

وقالت اللجنة الوطنية للمعلوماتية والحريات في بيان انها غرمت أيضا عملاق التجارة الالكترونية الاميركي أمازون AMAZON ٣٥ مليون يورو لانتهاك القواعد نفسها.

وأوضحت في البيان انها وجدت ان المواقع الالكترونية الفرنسية في غوغل وأمازون لم تطلب موافقة زوارها أولا قبل حفظ ملفات تعريف الارتباط الخاصة بالاعلانات على اجهزة الكمبيوتر.

«فيسبوك» تتهم «أبل» بالقضاء على التطبيقات المجانية

عرضت فيسبوك FACEBOOK اعلاناً يحث المستهلكين على التفكير في ما اذا كانوا سيدفعون مقابل التطبيقات المجانية حاليا عقب اعلان ابل APPLE عن التغيير القادم في سياسة الخصوصية على اجهزة آيفون.

ونشر فيسبوك اعلانات في الصحف، كما نشر موقعا الكترونيا جديدا ومنشورات مدونة توضح حججها المعارضة لتغيير خصوصية ابل والتي تدعي انها تهدد الاعلانات المخصصة التي تعتمد عليها ملايين الشركات الصغيرة للعثور على العملاء والوصول اليهم.

وستجري ابل قريبا تغييرا على الاعدادات على اجهزة آيفون الخاصة بالمستخدمين باسم الخصوصية، وستغير بشكل أساسي طريقة عمل اعلانات الهاتف المحمول على تلك الازهجة، حيث سيتم وضع خيارات الخصوصية عند فتح التطبيقات المجانية بعدما كان مدفونا سابقا في الهاتف. ومن المتوقع ان يكون له تأثير كبير على قدرة المعلنين على استهداف الاعلانات بالطريقة التي كانوا عليها سابقا نظرا

لرفض المستخدمين لظهور الاعلانات على الاربع.

facebook

كاسبرسكي: الابتزاز والعملات الرقمية الانتقالية أبرز

التحديات المالية في ٢٠٢١

أفاد تقرير لشركة كاسبرسكي KASPERSKY بأن تركيز مجرمي الانترنت الماليين في عام ٢٠٢١ سينصب على العملات الرقمية، لا سيما البيتكوين، وسيتحول بعضهم الى تبديل النقد بالعملات الرقمية عند مطالبة الضحايا بالدفع، وذلك لحماية خصوصيتهم.

ومن المتوقع، علاوة على ذلك، ان تصبح ممارسات الابتزاز الرقمي أكثر انتشارا، سواء حدث ضمن هجمات الحرمان من الخدمة الموزعة DDOS او هجمات طلب الفدية، مع حرص القائمين وراء هجمات الفدية على تنسيقها واللجوء على عمليات الاستغلال المتقدمة في استهداف الضحايا.

وتعد التهديدات المالية الرقمية من بين أخطر التهديدات، نظرا لتأثيرها المباشر في الوضع المالي للضحايا، سواء كانوا أفرادا أم منشآت.

الولايات المتحدة تؤكد ان هجوما الكترونيا «كبيرا» اصاب

شبكات حكومية

أكدت الحكومة الاميركية ان حملة تسلل الكتروني في الآونة الاخيرة اصابت شبكاتها، وقالت انها «كبيرة ومستمرة».

وقالت مصادر مطلعة ان متسللين يعتقد انهم يعملون لحساب روسيا

تجسسوا على رسائل البريد الالكتروني الداخلية بوزارتي الخزانة والتجارة الاميركيتين، وان هناك مخاوف من ان تكون عمليات التسلل التي اكتشفت حتى الآن ليست الا كقمة جبل الجليد.



Sapan Agarwal

(Commercial Director - Spire Solutions):

We don't sell products but piece of mind to customers and cyber security is not an industry but a journey

A leader in Information Security Solutions and Services in the MENA region, Spire holds exclusive distribution rights for the world's best-known security solutions. The preferred security partner for some of the top organisations in the Middle East, Spire is dedicated to helping clients reach their success goals. Spire's secret of success lies in bringing niche solutions to the market. It also leverages its channel partnerships to help organisations build and maintain secure, compliant and more efficient processes and operations. In a Q&A, Al Bayan Magazine met Sapan Agarwal, Commercial director at Spire Solutions. He is an experienced Commercial Director with a demonstrated history of working in the Information security & computer software industry. Skilled in Databases, IT Strategy, Management, Software as a Service (SaaS), and Pre-sales, Agarwal holds a Master of Business Administration (M.B.A.) focused in Business Strategy from Strathclyde Business School. Following is an extract from the interview.



*** Do you think that "Covid-19" had a positive impact more than a negative one on the technology industry?**

- Definitely, we do think that Covid-19 had a positive impact especially on the Information Technology industry and cyber security because it gave more time for people to use the internet since they have been working from home and it enabled customers to deal with the world of digitalization more fastly. Hence, there is an acceleration of digitalization which is very good for us.

*** What is your role regarding digitalization?**

- On the cyber security side, we have a major role to play when it comes to digitalization because it is ease of use and access of any technology but the most important part is confidentiality integrating accessibility and this is how we as Spire help people to make sure that they are secured whenever they are accessing those digital platforms.

*** There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, so how are you facing this challenge?**

- In order to face this challenge, we totally believe in one thing which is value selling and value translations. If you showcase your real value and address the main points and problem statement of the customers, they will for sure work with you. Moreover, we believe that cyber security is not an industry but a journey and we don't want to sell solutions and products but rather piece of mind to the customers so that they understand what they are buying and hence to be part of their journey.

*** Is there any new concept that you are launching for the coming years?**

- As cyber security keeps revolutionizing, we believe in innovation and we are planning to talk about solutions like encryption, PTIM which is about securing the identity, IEM and PM. We are also working on strengthening the cybersecurity of our clients round the clock via our state-of-the-art Security Operations Center (SOC). We also enable enterprises to set up their own next-gen SOCs to effectively identify potential cybersecurity incidents, facilitating preventive action right in time. The SOCs help us counter cyber threats with a cohesive and integrated approach that leverages powerful technologies such as Analytics, Machine learning and Automation.

*** Discuss some recent successes for your company in the region?**

- We are a well-established and connected company. People in the Middle East like us because we bring very innovative and niche technologies.

We were the first company to bring Deception Technology Solutions five years back when nobody was talking about it as well as Automation & Response Technology services (SOAR) seven years back. Lately, we were the first one also to bring Quantum Encryption & Data Security, so we are known in the industry to bring very innovative technologies. That's the reason why customers appreciate Spire Solutions.

*** How do you evaluate your participation this year in Gitex?**

- I think Dubai has done an excellent job especially that they tried to balance the security of the individuals and the business. Gitex is a nice show, we have always been part of it, and the organizers this year have done an excellent job and the security measures have been taken. We witnessed too many crowd attending it and we had a couple of good meetings where we talked about our next generation technologies and the customers really appreciated that.

Ahmed Fasih Akhtar

(Founder, Chairman & Group CEO - IWire):

We empower our customers to get a handle on radical reinvention to achieve remarkable success

Ahmed Fasih Akhtar, Founder, Chairman & Group CEO at IWire, has 26 years of work experience and has been pioneering work on Internet of Things, IT Optimization and Digital Transformation. In the past decades, Mr. Akhtar has been deeply involved in the fields of Information Technology, Enterprise Applications, Transaction Processing, Banking Solutions, Payments, Business Strategy and Business Development. He is engaged in building the digital future of the world. In his interview with Al Bayan



Magazine, Akhtar declared that IWire provides end-to-end IoT solutions for enterprises and governments in the region and that their specialists analyze customers' IT assets and portfolio, demonstrates true cost of IT and help optimize the IT in an unprecedented way, stating that IWire helps in achieving digital transformation by designing digital experiences, automate processes and deliver compelling customer experiences. Below is the Q&A.

*** Do you think that "Covid-19" had a positive impact more than a negative one on the technology industry?**

- In regards to our business, we have seen that it had a positive impact in the sense that people wanted to have optimization of resources without manual intervention. Overall, from a human perspective, there has been a lot of disruption and anxiety and that has affected people and businesses in general but from a market perspective we have seen it as a positive impact.

*** There is no doubt that you are working in an industry that is extremely competitive, so how are you facing this challenge?**

- Investments and decision making on the investment side has been quite challenging given the global scenario and risk exposure but we are fortunate to have managed wide sufficient proof points to the investors to give them confidence and take decisions forward. Thus, in the age of digital disruption, we empower our customers to get a handle on radical reinvention to achieve remarkable success.

*** Is there any new concept that you are launching for the coming years?**

- We have been operating our solutions and networking in the UAE for the last two years. Now, we are planning to expand our horizon into countries like India, Saudi Arabia, Bahrain, Kuwait, Jordan, Turkey and North Africa so we have a very ambitious expansion plan and we are going forward to achieve it.

*** Discuss some recent successes for your company in the region?**

- We are providing very compelling and attractive solutions for utilities and water meters, gas meters, electricity meters solutions, we are working with energy management for facilities such as malls, airports, schools, etc... And we are also providing very successful logistics attracting solutions for containers, vehicles, connected workers, etc... We see a huge demand in utilities, smart city, smart facilities and healthcare.

*** What is your role regarding digitalization?**

- One of the main challenges which businesses have faced in digitalization is lack of loss cost communication solutions and devices. Therefore, we are filling that gap because we are providing every robust network which is easy to deploy, and we are also providing very rich ecosystem covering more than 35 industries so companies can easily understand our solution and digitally transform their business operations.

*** How do you evaluate your participation in Gitex in light of the "Covid-19" pandemic?**

- We have been participating in Gitex for the third consecutive year. We started in 2018, grew our presence in 2019 and this year it is much bigger than last year. Honestly, before the Gitex was actually finalized, we were very skeptical about participating and how many people will attend it but after the last two to three days that we have seen the response, we are more than happy and convinced that it was a good decision for us to participate and we are thankful to the authorities to give us very safe and secure trustworthy environment; thus, we are satisfied with Gitex this year despite "Covid-19".

وزير الاتصالات وتقنية المعلومات السعودي يفتح ندوة دولية افتراضية حول تمكين الاستخدامات التجارية والمبتكرة للطيف الترددي



HOULIN ZHAO



د. محمد بن سعود التميمي



AJIT PAI



MARIO MANIEWICZ



المهندس عبدالله السواحه

أمين عام الاتحاد الدولي للاتصالات

محافظ هيئة الاتصالات

لجنة الاتصالات الفيدرالية

الاتحاد الدولي للاتصالات

وزير الاتصالات السعودي

افتتح وزير الاتصالات وتقنية المعلومات رئيس مجلس ادارة هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات السعودية المهندس عبدالله بن عامر السواحه اعمال الندوة الافتراضية حول تمكين الاستخدامات التجارية والمبتكرة للطيف الترددي، والتي انعقدت بالتعاون بين الهيئة والاتحاد الدولي للاتصالات ITU، بحضور اكثر من ٧٠ متحدثاً من كبار المسؤولين والمتخصصين من مختلف الجهات الحكومية والخاصة والاكاديمية المهتمة بالتقنيات اللاسلكية. كما شارك في أعمال اليوم الاول من الندوة العديد من الخبراء والمسؤولين البارزين في هذا المجال، من بينهم مدير مكتب الاتصالات الراديوية بالاتحاد الدولي للاتصالات ماريو مانيفيتش MARIO MANIEWICZ، بالإضافة الى رئيس لجنة الاتصالات الفيدرالية الاميركية أجييت باي AJIT PAI. ورحب الوزير السواحه في بداية كلمته الافتتاحية بالمشاركين في هذه الندوة من كافة أنحاء العالم، مؤكداً حرص المملكة على التعاون مع الاتحاد الدولي للاتصالات وشركائها العالميين في مجال الطيف الترددي لتعزيز الاستفادة منه. وأكد اهمية اجتماع صناعات القرار في مجال الطيف الترددي في هذه الندوة لمناقشة هذا المورد المهم، مشيراً الى تأثير البنية التحتية الرقمية باعتبارها شريان الحياة للاقتصاد العالمي ما بعد جائحة (كورونا)، واهميتها في نجاح الاقتصاد ومرونته.

وشارك محافظ هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات، الدكتور محمد بن سعود التميمي، في افتتاح الندوة من خلال كلمة أكد فيها على اهمية هذه الندوة في تعزيز التوافق الدولي في استخدامات الطيف الترددي.

كما ألقى الأمين العام للاتحاد الدولي للاتصالات، هولين زاو، كلمة افتتاحية شكر فيها المملكة، ممثلة بهيئة الاتصالات وتقنية المعلومات على تنظيم هذه الندوة، مباركا للمملكة نجاحها في رئاسة مجموعة العشرين في ظل الظروف الاستثنائية، ومشيداً بالدور الذي تؤديه الهيئة باعتبارها إحدى أكثر الجهات المنظمة لقطاع الاتصالات وتقنية المعلومات تطوراً في العالم.

السعودية تعزز قدراتها في قطاع البيانات والذكاء الاصطناعي عالمياً

ماجد الشهري: ٢٠ مليار دولار حجم الاستثمار في البيانات والذكاء الاصطناعي في السعودية خلال السنوات العشر المقبلة



قال مدير عام هندسة المؤسسات والمستشار في مركز المعلومات الوطني السعودي والمتحدث باسم الهيئة السعودية للبيانات والذكاء الاصطناعي (سدايا) ماجد الشهري ان المملكة العربية السعودية عززت قدراتها في مجالات التقنيات الحديثة وفي مقدمتها الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات، حيث تم اتخاذ خطوات واجراءات مبكرة وطموحة، بما يضمن استغلال هذه التقنيات للارتقاء بجودة الحياة.

أضاف: «تعمل الهيئة ضمن استراتيجية وطنية طموحة من خلال اطلاق المبادرات التي تساعد العالم في تسريع وتيرة نضج تقنيات الذكاء الاصطناعي وتحسين مجالات تطبيق الحكومات لهذه التقنية وتطوير معايير وأخلاقيات العمل بها».

ولفت الشهري الى ان المشاركة في «جيتكس» يعد المنصة المثالية لاستعراض ابتكارات «سدايا» والتي تأسست في نهاية شهر اغسطس من العام الماضي ليتم اشهارها عالمياً من الامارات خلال هذه المشاركة المهمة في اكبر فعالية تجمع القطاع التكنولوجي في المنطقة.

وقال ان حجم الاستثمار على مستوى الاستراتيجية الوطنية للبيانات والذكاء الاصطناعي في المملكة يتجاوز ٢٠ مليار دولار على مدار العشر سنوات المقبلة، وتخطط المملكة الى تأسيس ٣٠٠ شركة ناشئة في الذكاء الاصطناعي حتى حلول عام ٢٠٣٠ ليصبح الذكاء الاصطناعي مكوناً لاقتصاد بديل من خلال الشركات الناشئة وشركات الابتكار.

وقال ان «سدايا» لديها ثلاث أذرع للتشغيل وبناء التطبيقات وازراع للتشريع وحكومة التقنيات، الى جانب ازراع الابتكار والتطوير، والتي تركز على ايجار حلول مستحدثة للعديد من التحديات والمشكلات التي تواجه العالم، ولدى الهيئة استراتيجيات طموحة في ما يتعلق بتطوير الاستثمارات والكوادر، وتطوير القطاعات، وفي مقدمتها الطاقة والصحة، بالتعاون مع الجهات الحكومية المختلفة المرتبطة بهذه التقنيات.

An Insight into Your Security Landscape Makes It Easier

What if you could answer:



"Are you at risk?
What is a priority?"



"Are you susceptible?
Will our protections hold?"



"What do you need to
change to be protected?"

McAfee Helps Keep Your Security Defense Strategy Simple

Protect multiple attack vectors through one vendor.



Customized MVISION Device-to-Cloud Suites

MVISION Advanced | MVISION Premium | MVISION Complete

We Recommend:



Implement a cloud-based
secure web gateway



Require multi-factor
authentication to reduce risks
of credential theft



Set policy in the cloud for
routine device checks

For more information, please contact:

Mohammad Amin | Sr. Product manager - McAfee, Ingram Micro

Mobile: +971 55 555 3684 | **Email:** mohammad.hassouneh@ingrammicro.com

دبي للطيران المدني تختار «دو» لنقل بياناتها الى سحابة دبي بالس

أعلنت دو DU التابعة لشركة الامارات للاتصالات المتكاملة، عن اختيارها من جانب هيئة دبي للطيران المدني لتولي عملية الاشراف على نقل جميع مراكز البيانات والتطبيقات الخاصة بالهيئة الى منصة دبي بالس المستندة الى السحابة.

وستنضم هيئة دبي للطيران المدني بموجب هذه الشراكة الى شبكة «بلوكشين»، عبر اختيارها منصة «بلوكشين إيدج» من «دو» لاستضافة أجهزتها المتصلة بشبكة بلوكشين او ما يعرف بـ «العقدة»، وأعلن الجانبان عن الشراكة خلال أسبوع «جيتكس».

وقال فريد فريدوني، الرئيس التنفيذي لقطاع الأعمال الجديدة والابتكار في «دو»: «تشكل مسألة خلق المزيد من القيمة لشركائنا وتقديم الدعم لهم ومساعدتهم على النمو المستدام بما يتماشى مع متطلبات المستقبل، ركيزة أساسية في رؤية «دو»».



فريد فريدوني

«دو» ومؤسسة حكومة دبي الذكية تطلقان منصة تأجير الأصول العقارية**وأتمتة العمليات بين أربع جهات**

أطلقت «دو» DU التابعة لشركة الامارات للاتصالات المتكاملة ومؤسسة حكومة دبي الذكية الذراع التقنية لمبادرة دبي الذكية، على هامش فعاليات أسبوع «جيتكس للتقنية ٢٠٢٠»، منصة رقمية جديدة لتأجير الأصول العقارية وأتمتة العمليات بين أربع جهات رائدة في دولة الامارات.

وستعمل المنصة الجديدة من خلال توفيرها حلقة ربط بين مؤسسة حكومة دبي الذكية ومجموعة «وصل للعقارات» ودائرة الأراضي

والأملاك في دبي وبنك الامارات دبي الوطني، على تعزيز تكامل وكفاءة عمليات هذه الكيانات، لجعل دبي المدينة الأذكى والأسعد في العالم. وعملت «دو» ومؤسسة حكومة دبي الذكية على تطوير منصة بيانات متعددة الأغراض ضمن إطار منصة «دبي بالس».

هيئة أبو ظبي الرقمية: إطلاق استراتيجية لإدارة**البيانات والذكاء الاصطناعي خلال السنوات الخمس المقبلة**

د. عبدالله الكندي

كشف المدير التنفيذي للتكنولوجيا والسياسات في هيئة أبو ظبي الرقمية الدكتور عبدالله الكندي عن ان الهيئة تستعد لاطلاق استراتيجية لإدارة البيانات والذكاء الاصطناعي خلال السنوات الخمس المقبلة. وقال الكندي: «تحظى تقنيات البيانات والذكاء الاصطناعي بدعم قوي من القيادة الرشيدة التي تتمتع برؤية ثاقبة مكنتها من

التخطيط لهذه الحقبة التي يتعاظم فيها دور هذه التقنيات للارتقاء بجودة الحياة وسعادة البشر والحفاظ على سلامتهم وأرواحهم».

وأشار الى ان الهيئة أطلقت مع شركائها في إمارة أبو ظبي ٥ حالات لاستخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي والبيانات خلال العام الجاري، الامر الذي أثبت القدرة على تطوير الحلول المبتكرة المعتمدة على هذه التقنيات ذاتيا وبالطريقة التي تتناسب مع احتياجات القطاعات المختلفة ورؤيتها المستقبلية.

وأوضح الكندي ان الهيئة تركز على تطوير الكوادر المواطنة المتخصصة في مجالات البيانات والذكاء الاصطناعي، مشيرا الى ان الهيئة أشرفت على تدريب ما يزيد على ١٥٠ موظفا في حكومة أبو ظبي على هذه التقنيات بشقيها الفني والأعمال، وذلك بالتعاون مع موردي التكنولوجيا.

مدير عام جمارك دبي: الفرصة مؤاتية لأن تصبح**الإمارة مركزاً محورياً في مزاوله اعمال التجارة الالكترونية****عبر الحدود**

أحمد محبوب مصبح

رأى المدير العام لجمارك دبي أحمد محبوب مصبح على هامش فعاليات اسبوع «جيتكس للتقنية» ان الفرصة مؤاتية لتصبح دبي مركزاً محورياً في مزاوله اعمال التجارة الالكترونية عبر الحدود، خصوصا في أسواق افريقيا والخليج العربي والشرق الاوسط وأميركا

الجنوبية، بعدما تصدرت مؤخرا المرتبة الاولى في قائمة اسرع اسواق التجارة الالكترونية نموا وتطورا على مستوى الشرق الاوسط وشمال افريقيا.

وكشف مصبح عن ان جمارك دبي تستعد للخمسين عاما المقبلة عبر تطوير منصة «التجارة الالكترونية عبر الحدود» الاولى في المنطقة لدعم احتياجات جميع الشركاء في سلسلة الامداد والتوريد للتجارة الالكترونية وزيادة حصة الشركات المتواجدة بإمارة دبي في التوزيع المحلي والاقليمي للتجارة الالكترونية.

حيث تزدهر الأعمال في أفضل مجتمع تكنولوجي للشركات الناشئة



- مركز أعمال بمرافق مساحتها 10,000 متر مربع
- منطقة حرة توفر إجراءات ميسرة لتأسيس الأعمال وإصدار التاشيرات
- دعم إصدار تراخيص الأعمال
- مرافق متكاملة جاهزة للتشغيل مع خدمة واي فاي عالية السرعة
- إمكانية الدخول علي مدار الساعة مع مواقف فسيحة لركن السيارات
- توفير برامج لتمويل وتسريع نمو الأعمال ومساعدة الشركات الناشئة
- مكاتب عمل مشتركة، مكاتب مخصصة وتتوفر أيضاً خيارات متنوعة من المكاتب
- مرافق للمؤتمرات وغرف للاجتماعات
- مطاعم، مقاه ومناطق مجتمعية
- المشاركة في الفعاليات والاستفادة من إرشادات الخبراء وخدمات مختارة

قم بتأسيس شركتك وعزز نمو أعمالك الناشئة مع مجموعة الدعم الواسعة التي يمنحها "ديتك" علي يد أشهر الخبراء، المستثمرين والشركاء ومن خلال الخدمات الحصرية المتوفرة لتيسير الأعمال.

بمشاركة دولية لافتة و ٩٠ جهة حكومية اماراتية وسعودية

فعاليات أسبوع «جيتكس للتقنية» سلّطت الضوء على ٦ تقنيات ارتكازية لمستقبل قطاع التكنولوجيا محليا الشركات العالمية استعرضت ابتكاراتها في مجال الشبكات المتطورة والتقنيات الناشئة



جهاد طيارة

EVOTEQ



ليلى سرحان

MICROSOFT



نضال أبو لطيف

AVAYA



خالد الملحي

INJAZAT



سيد حشيش

MICROSOFT

البيانات الضخمة، والأمن السيبراني وهي مسارات تقع في قلب منظومة عمل إنجازات».

وقال رئيس أفايا AVAYA العالمية نضال أبو لطيف ان دولة الامارات رسخت مكانتها وجهة رائدة لمفهوم العمل من أي مكان. وأضاف: «ان «جيتكس» شكل منصة مثالية لتأسيس علاقات عمل جديدة وتعزيز شركات قائمة وعرض ابتكارات تصل فوائدها للمؤسسات والأفراد في جميع أنحاء العالم».

من جانبها، قالت ليلى سرحان، مديرة القطاع العام في مايكروسوفت MICROSOFT، ان دولة الامارات تضع التحول الرقمي في الصدارة، وأعدت خططا جعلتها في مقدمة الدول المتطورة في هذا المجال.

وأضافت ان القطاع الحكومي قاد قاطرة القطاعات الأخرى، وكان سباقا في مواكبة التقنيات الحديثة، حيث تسابقت هيئات حكومية على تبني أحدث التقنيات القادرة على العبور بها من هذه المرحلة الحرجة التي تتطلب استمرارية العمل والتعليم عن بُعد. وقالت ان الشركة أتاحت برنامج «تيمز» مجانا عبر شبكة وزارة التربية والتعليم التي تضم نحو ٢٢ ألف معلم و ٦٠٠ الف طالب، لضمان استمرارية التعليم.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة إيفوتك EVOTEQ جهاد طيارة، ان خدمات اتصال الجيل الخامس تشكل ركيزة الابتكار للتقنيات الحديثة وفي مقدمتها تحليل البيانات والذكاء الاصطناعي والروبوت، وتحليل البيانات الضخمة، والبلوكشين، وحلول التواصل عن بعد، وإنترنيت الأشياء. وأشار الى ان اهمية شبكة الجيل الخامس ستتعاظم خلال المرحلة المقبلة، حيث تعد البيانات أحد الركائز الداعمة لمختلف القطاعات الحيوية، ومن خلال تطويرها ضمن خطة الخمسين، يمكن تعزيز مساعي الدولة لخلق أنماط جديدة للحياة تعتمد على التقنيات الناشئة.

سلّطت فعاليات النسخة الأربعين من فعاليات أسبوع «جيتكس للتقنية»، التي اختتمت في مركز دبي التجاري العالمي، الضوء على ٦ اتجاهات تقنية في الامارات خلال العقد الحالي، هي شبكات الجيل الخامس، وتقنيات الذكاء الاصطناعي والروبوت، وتحليل البيانات الضخمة، والبلوكشين، وحلول التواصل عن بُعد وانترنت الأشياء.

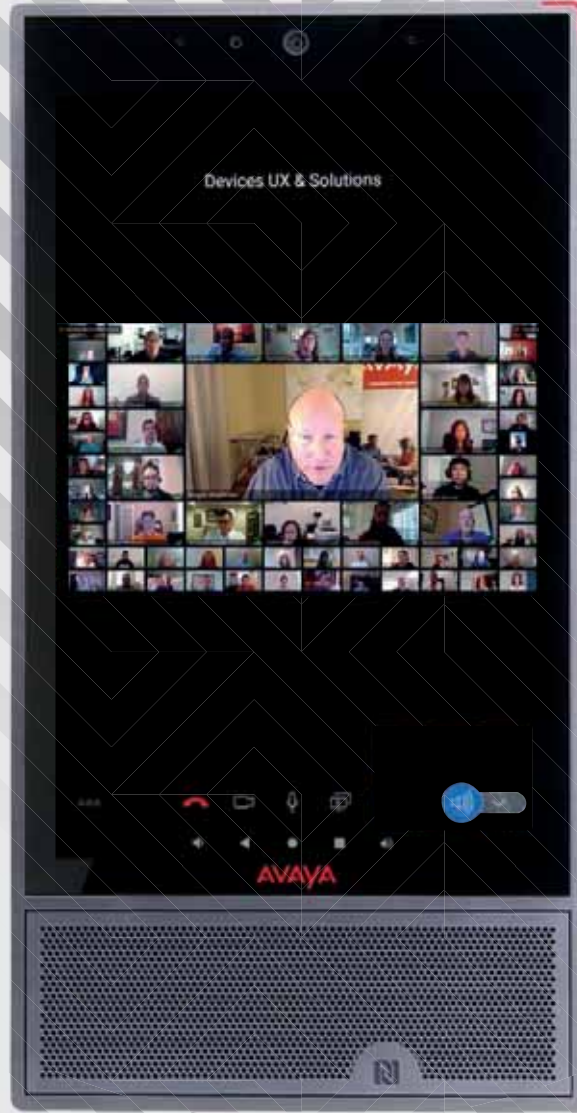
وقال خبراء ومسؤولون شاركوا في المعرض التقني الأبرز عالميا ان الامارات وضعت عملية التحول الرقمي واستخدامات التقنيات الحديثة في الصدارة، وأعدت خططا واستراتيجيات جعلتها في مقدمة الدول المتطورة في هذا المجال، موضحين ان العام ٢٠٢٠ شهد تحديات استحدثتها جائحة «كورونا» لكنه عكس أيضا استشراف الدولة مبكرا للمستقبل من خلال بنية تحتية رقمية متطورة.

ولفت المدير العام لمايكروسوفت MICROSOFT - الامارات سيد حشيش الى ان العام ٢٠٢٠ شكل بتحدياته فرصة لابرار دور التكنولوجيا والتحول الرقمي والتقنيات الناشئة في استمرارية اعمال المؤسسات في القطاعين الحكومي والخاص. وأوضح أن مايكروسوفت ركزت خلال مشاركتها في «جيتكس ٢٠٢٠» على عرض حلول الحوسبة السحابية التي تستخدم مراكز التخزين العملاقة الموجودة في دولة الامارات. وأشار الرئيس التنفيذي لشركة إنجازات لنظم البيانات خالد الملحي INJAZAT الى ان الشركة ركزت في مشاركتها على التحول الرقمي وتطبيقات الحوسبة السحابية وتحليل البيانات ومضت في بناء القدرات الفائقة، وتكوين شبكة شركاء لتوفير حلول متكاملة لعملائها من القطاعين الحكومي والخاص.

وأضاف: «ان التغييرات التكنولوجية تشير الى تعاظم دور شبكات الجيل الخامس، وتقنيات الذكاء الاصطناعي وتحليل

خدمات تقنية مبتكرة لحلول أعمال متكاملة

نعتز بتقديم حلول تقنية لعدد كبير من القطاعات
العامة والخاصة في المملكة العربية السعودية.



تعاون فَعَال للمكتب الرقمي

Avaya Vantage جهاز مكثبي للتعاون يتيح تجربة تواصل مرئية وسمعية سهلة، ويتكامل مع Avaya Spaces لتقديم تجربة اتصال بسيطة وفورية وسلسة، بنقرة واحدة فقط



احصل على
نسختك
التجريبية
المجانية اليوم

اختبر تجربة تواصل افضل مع
Avaya Spaces