

السعودية تطلق منصة سحابية لدعم الاستثمارات السياحية

التوسع بسرعة وأمان في تقديم الخدمات والحلول المبتكرة للشركات الصغيرة والمتوسطة، وفي نفس الوقت مراقبة أدائه بشكل منظم.

وبهذا الصندوق بتنفيذ مشروع تجريبي مع أوراكل بهدف استكشاف فرص دمج قدرات الذكاء الاصطناعي لتعزيز مستويات الأتمتة، وتقديم تجربة غير مسبوقة للمستثمرين والموظفين على حد سواء.

ويتخذ مركز أوراكل للحوسبة السحابية من الجيل الثاني مدينة جدة المظلة على البحر الأحمر مقراً لأعماله، وتعد الشركة مزود الخدمات السحابية المعتمد من المستوى الأول لدى هيئة الاتصالات وتقنية المعلومات في السعودية.

وهذا يعني أن حلولها السحابية تتوافق مع الإطار التنظيمي للحوسبة السحابية في المملكة، ومع اشتراطات الأمن الرقمي التي حددتها الهيئة الوطنية للأمن السيبراني.

وتأسس صندوق التنمية السياحي في يونيو العام الماضي برأس مال تمويلي يبلغ 4 مليارات دولار، ويسعى لأن يكون المحرك الرئيس للتنمية السياحية الشاملة في أكبر اقتصادات المنطقة العربية.

ويحرص الصندوق على توفير الحلول التمويلية المناسبة للمستثمرين وتمكينهم من تطوير مشروعات سياحية متميزة في كافة مناطق البلد.

كما يركز على إطلاق أدوات استثمار في الدين والأسهل لتطوير قطاع السياحة بالتعاون مع بنوك خاصة وبنوك استثمار.

ويقول المسؤولون إن نشاط الصندوق يدعم أهداف الاستراتيجية الوطنية للسياحة لزيادة مساهمة القطاع في الناتج المحلي الإجمالي من 3 إلى 10 في المئة، وتوفير مليون فرصة عمل جديدة للسعوديين بحلول عام 2030.

المواطن بدلاً من السفر إلى الخارج، ويتماثلن هذا التوجه مع الأزمة التي فرضها انتشار فيروس كورونا وغلق الحدود.

وسيقدم التعاون بين صندوق التنمية السياحي وأوراكل مجموعة كاملة من حلول البنية التحتية السحابية من الشركة الأميركية وتطبيقات أوراكل السحابية التي ستسهم في تعزيز خدمات الصندوق للشركات التي تروج للسياحة في السعودية.

وتشمل مجموعة الحلول والتطبيقات السحابية التي قام الصندوق بتبنيها مؤخراً البرمجيات كخدمة "سaaS" والمنصة كخدمة "PaaS" والبنية التحتية كخدمة "IaaS" من أوراكل.

يأسر الخثلان
الحلول الرقمية
من أوراكل عامل مهم لنجاح عمل الشركات

وجميع هذه التطبيقات مصممة لتعزيز أتمتة وتكامل الوظائف الأساسية لصندوق التنمية السياحي بما في ذلك العمليات المالية الأساسية والتمويل والموارد البشرية والمشتريات، وهو ما يعزز قدرة هذا الكيان الذي تأسس في يونيو 2020 على التوسع والابتكار في الخدمات الجديدة لدعم السياحة السعودية.

ونسبت وكالة الأنباء السعودية الرسمية إلى المدير العام التنفيذي لتقنية الأعمال في صندوق التنمية السياحي ياسر الخثلان قوله إن "تبني الحلول السحابية من أوراكل سيشكل عاملاً مهماً لنجاح الصندوق".

وأضاف "ستتيح الحلول الرقمية للصندوق الاستجابة بسرعة وشفافية لمتطلبات الشركات العاملة في قطاع السياحة بالبلاد".

وأوضح أن أتمتة وتكامل العمليات الأساسية للصندوق سيجتاجن له

الرياض - اكتسبت استراتيجية السعودية في قطاع السياحة زخماً جديداً بالإعلان عن إطلاق منصة سحابية لدعم الاستثمار في هذا القطاع الذي يعد أحد أعمدة تنويع مصادر دخل أكبر اقتصادات المنطقة العربية.

وأعلن صندوق التنمية السياحي الثلاثاء عن تبني تطبيقات البنية التحتية السحابية بالتعاون مع شركة أوراكل الأميركية التي تعتبر واحدة من أضخم وأهم شركات التكنولوجيا، وذلك لدعم أهدافه للتنمية القطاع السياحي وتمكين المستثمرين من الاستفادة من الفرص الواعدة في القطاع.

ويهدف الصندوق من خلال تنفيذ استراتيجيته الحوسبة السحابية أولاً إلى تعزيز تكامل البيانات وتوحيد عملياته الأساسية، وزيادة الإنتاجية وتقليل التكاليف والتواصل بسلاسة مع جميع الأطراف من مستثمرين وممولين وهيئات حكومية.

كما سيجعل التعاون المثمر بين الطرفين الحلول والتطبيقات السحابية الجديدة تسهم بشكل أكبر في تبسيط عمليات الصندوق وبالتالي ترسيخ مكانته كمركز رئيس للمستثمر في قطاع السياحة الواعد بالبلد الخليجي.

ويعتبر الاستثمار في السياحة ركناً أساسياً في "رؤية 2030"، وهي الخطة الاقتصادية الإصلاحية التي يقودها ولي العهد السعودي الأمير محمد بن سلمان منذ الإعلان عنها في أبريل 2016.

ومنذ إطلاق الخطة أعلنت الحكومة عن مشاريع سياحية ضخمة، بينها مشروع بناء منطقة اقتصادية ومضاهية وترفيهية ضخمة في شمال غرب البلاد تحت مسمى نيوم باستثمارات بقيمة نصف تريليون دولار.

وتبني الرياض آمالاً كبيرة على مشاريع سياحية في عدة مناطق مثل الدرعية والقدية والعلال والبحر الأحمر لتوجيه صرف ميزانية الترفيه الأسرية إلى داخل البلاد وتلبية كافة احتياجات

اتساع نوافذ التسوق الرقمي في منطقة الشرق الأوسط

4 دول تقود نمو التجارة الإلكترونية في المنطقة



بوابة أمازون الكبرى في الشرق الأوسط

ووجد بعض رجال الأعمال وحتى الخريجين فرصاً سانحة وبادروا ببدء أعمالهم في التجارة الإلكترونية، أي إنشاء متاجرهم أو محلاتهم عبر الإنترنت.

وتقول بوسي رزق، وهي سيدة مصرية تعمل على تسويق منتجات على فيسبوك، إنها بعد حصولها على شهادة بكالوريوس خدمة اجتماعية بدأت تعمل في مجموعة صيدليات ثم اضطرت إلى ترك عملها بسبب ظروف الجائحة، متجهة إلى بدء عملها الجديد المتمثل في البيع إلكترونياً عبر الشبكة الاجتماعية.

بشكل رسمي. ومن السياسات التفضيلية الواضحة في السعودية دعم التوطين في شركات التجارة الإلكترونية خصوصاً الكبرى منها.

وأشارت بيانات إلى أن عدد مواقع الإنترنت للتجارة الإلكترونية في منطقة الخليج تضاعف ثلاث مرات في خمس سنوات، بمعدل نمو سنوي متوسط قدره 32 في المئة.

وفي عام 2016 انضم صندوق الاستثمارات العامة السعودي (الصندوق السيادي) إلى مستثمرين إماراتيين لإنشاء منصة تجارة إلكترونية كبيرة هي نون. وقد باتت الآن واحدة من أكثر العلامات التجارية انتشاراً في السعودية.

وخلال الجائحة تطورت بسرعة منصات مثل مرسول في السعودية وسونو في قطر، وتوصيل في الكويت، وإنستشوب في الإمارات، وماركيت إكس في سلطنة عمان.

ويؤكد الشعياني أن تأثير الوباء كان واضحاً على عمل التجارة الإلكترونية حيث خف الإقبال عليها بدواع صحية وخوفاً من العدوى بسبب الطرود المستلمة، لكن ما لبثت تلك المخاوف أن تلاشت مع الوقت، وقال إن "مستقبل التجارة الإلكترونية في السعودية زاهر وكبير".

أما علي عباس صاحب متجر بيع بالتجزئة عبر الإنترنت في العراق فقال "لقد ألهم نجاح هذه الأعمال العديد من الشباب في بغداد وغيرها من المحافظات أن يحذوا حذوها وبالتالي خلق فرص عمل للشباب".

ومع تطور التجارة الإلكترونية في العالم يتطور قطاع البريد السريع، مما يقدم للمواطنين المزيد من فرص العمل في هذا المجال.

ويؤكد محمد السيد وهو عامل في مصر إحدى شركات البريد السريع في مصر أن الدخل في هذا العمل جيد. وقال إن "التسوق الرقمي في مصر ناجح جداً حتى الآن وهو واعد جداً بسبب ظروف الوباء، حيث أغلبية الناس تعمل من البيت".

وخلال فترة الإغلاق شاركت الشركات الصينية في مجال التجارة الإلكترونية بنشاط في تبادل التكنولوجيا والخبرات مع بلدان الشرق الأوسط في مجالات بناء المنصات والمدفوعات المتخلفة وإدارة اللوجستيات من أجل تقديم مساهمة إيجابية في إعادة إحيائها من حيث الأعمال والإنتاج.

وفي مارس الماضي تم التوقيع رسمياً على مذكرة تفاهم للتعاون بين شركة تينسنت كلاود ولجنة التنمية الاقتصادية في البحرين من أجل تعزيز التطوير الصناعي والتقني للحوسبة السحابية في مراكز البيانات المحلية.

سارت تجارة التجزئة عبر الإنترنت عكس تيار الجائحة في الشرق الأوسط، فقد شهدت نمواً سريعاً خلال فترة الإغلاق الاقتصادي بفضل الطلب المتنامي للمستهلكين في أربع بلدان عربية، مما دعم توقعات المحللين بأن نوافذ التسوق الرقمي في المنطقة تواصل الاتساع بشكل مطرد.

لندن - تعطي المؤشرات حول تميز الشرق الأوسط بوجود شريحة كبيرة من الشباب باعتبارهم أكبر فئة من المستهلكين إضافة إلى تزايد شعبية وتحسن البنية التحتية للإنترنت لمحمة عن أن المنطقة العربية على آعتاب طفرة غير مسبوقة في التسوق الرقمي بعد انتهاء الجائحة.

وعلى ضوء مستوى التنمية الاقتصادية والقدرة الاستهلاكية للسكان ومعدل انتشار شبكة الإنترنت وعوامل أخرى، هناك بلدان مثل السعودية والإمارات ومصر والكويت تنصرد على مستوى تنمية التجارة الإلكترونية بين جميع الدول العربية.

وكان قطاع التجارة الإلكترونية في دول الخليج قبل 5 أعوام منصة صغيرة، حيث شكل 0.4 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي للمنطقة أي ما يعادل خمسة مليارات دولار.

ولكن شركة الاستشارات العالمية كونييل تتوقع أن يصل حجم التسوق الرقمي في المنطقة إلى حوالي 29 مليار دولار بنهاية العام الحالي ليلعب قرابة خمسين مليار دولار بنهاية العام 2025.

ويتشكل قطاع الأغذية والبقالة عبر الإنترنت نسبة كبيرة من هذه التجارة. وقد أجرت مجموعات متخصصة في الأبحاث حول البضائع المستهلكة دراسات كثيرة أظهرت أن المبيعات عبر الإنترنت في قطاع البقالة تحظى بأعلى نسبة.

ونسبت وكالة شينخوا الصينية إلى عبدالعزيز الشعياني، وهو صحافي سعودي قوله إن "الاهتمام بالتجارة الإلكترونية في السعودية تزايد في الأعوام الأخيرة ما دفع عمالقة التكنولوجيا مثل أمازون إلى فتح مكاتب لها في العاصمة السعودية الرياض، وجاء هذا الاهتمام تبعاً لإقبال السعوديين على التسوق الإلكتروني بشكل لا مثيل له".

ونجحت أمازون في مارس 2017 في التوصل إلى اتفاق لشراء شركة سوق.كوم، أكبر موقع لتجارة التجزئة عبر الإنترنت في الشرق الأوسط، لتوسع بذلك دائرة انتشارها السريع في أنحاء العالم.

وأدخل ذلك الاتفاق أمازون بقوة إلى سوق تشهد نمواً سريعاً في وقت تواصل المجموعة الاستثمار في قطاع تجارة التجزئة رغم توسيع عملياتها لتشمل خدمات متنوعة أخرى.

ويعرض موقع سوق.كوم قرابة 8.4 مليون منتج ضمن 31 تصنيفاً بينها الإلكترونيات والأزياء والساعات والمفروشات، ويستقطب أكثر من 45 مليون زائر شهرياً لبيعهم منتجات انطلقاً من مراكز عمل رئيسية في السعودية والإمارات ومصر والكويت.

وفي مصر بدأت مواقع التسوق الكبيرة وبعض المخازن ومحلات البقالة والخضروات والفواكه في البيع عبر الإنترنت وعلى الشبكات الاجتماعية، كما طورت محلات السوبر ماركيت الكبيرة مثل كارفور تطبيقات الهواتف الذكية.

وأظهرت الأبحاث التي أجرتها شركة بطاقات الائتمان فيزا أن المصريين الذين يختارون استخدام البطاقات المصرفية أو المحافظ الذكية بدلاً من النقد للتسوق عبر الإنترنت، قد زادوا بنسبة 20 في المئة خلال فترة الإغلاق.

تسلا تحقق لأول مرة إيرادات ربعية تفوق المليار دولار

مبيعاتها تقريبا ليصل إلى 11.96 مليار دولار.

وفيما تستقي تسلا في العادة جزءاً كبيراً من أرباحها من بيعها لشركات أخرى أرصدة كربون ممنوحة لها نظراً إلى مستويات الانبعاثات الضعيفة لمركباتها، باتت إيرادات هذا المصدر تتراجع، إذ أن الدخل الناتج عن هذا النشاط بلغ 354 مليون دولار في الربع الثاني مقابل 518 مليون دولار في الربع السابق.

إيلون ماسك
الوضع على صعيد أشباه الموصلات لا يزال خطراً للغاية

كما أن المجموعة التي سحبت 101 مليون دولار من الأرباح التشغيلية بفضل البتكوين في الربع الأول، تكبدت هذه المرة رسوماً بقيمة 23 مليون دولار للسبب عينه.

وكانت تسلا قد أحدثت مفاجأة في بداية هذا العام بإعلانها أنها اشترت عملات افتراضية بقيمة 1.5 مليار دولار، وقد ارتفعت قيمتها حتى منتصف أبريل قبل أن تنخفض بشكل حاد.

وهيمنت الشركة طويلاً على سوق السيارات الكهربائية، لكنها تواجه منافسة متزايدة، على سبيل المثال مع وصول سيارات فورد ماستنغ ماك إي وفولكسفاغن ذات الدفع الرباعي إلى السوق في الآونة الأخيرة.

وبحسب شركة كوكس أوتوموتيف المتخصصة، استحوذت تسلا على 64 في المئة من مبيعات السيارات الكهربائية في الولايات المتحدة في الربع الثاني، مقابل 71 في المئة في الربع السابق و83 في المئة خلال الفترة عينها من 2020.

وأعاد مؤسس تسلا النظر في مشروع الذي أعلن عنه أخيراً عبر تويتر بفتح شبكة محطات الشحن التابعة لتسلا لمركبات أخرى من السيارات الكهربائية.

لسنوات عدة، لم تعتمد على تغيير توقعاتها رسمياً.

أما بالنسبة إلى مصانعها قيد الإنشاء، فتنشر تسلا إلى أنها لا تزال "في طريقها لتصنيع أولى سياراتها من طراز واي في برلين وفي أوستن بولاية تكساس الأميركية عام 2021".

وقررت تسلا تأجيل بدء إنتاج شاحنتها سيمي حتى عام 2022، وذلك للتركيز بشكل أفضل على هذه المصانع، وبسبب التوافر المحدود لخلايا البطاريات والتحديات الموجودة على صعيد سلسلة التوريد العالمية.

كما لفت ماسك خلال المؤتمر الهاتفي إلى أن مركبة بيك - أب الكهربائية سايبيرراك التي تعتمت تسلا إنتاجها ستأخر بدورها.

وكانت الشركة قد أعلنت أنها سلمت أكثر من 201 ألف مركبة في الربع الثاني، وهو مستوى غير مسبوق على الرغم من هذا النقص في الرقائق الإلكترونية ومشكلات التوريد التي تعطل قطاع السيارات منذ بداية العام.

وقد زاد صافي أرباح المجموعة بواقع عشرة أضعاف خلال الفترة ليصل إلى 1.14 مليار دولار. كما تضاعف حجم

إلا أن شركة صناعة السيارات الكهربائية التي أعلنت في يناير الماضي عن رغبتها في زيادة عمليات التسليم بنسبة 50 في المئة في المتوسط سنوياً



مبيعات قياسية

نيويورك - حققت شركة تسلا لصناعة السيارات الكهربائية للمرة الأولى إيرادات ربعية فاقت المليار دولار خلال الربع الثاني من 2021، مدفوعة بعملية تسليم قياسية، لكنها حذرت من أن نقص الرقائق الدقيقة لا يزال يمثل تهديداً لنشاطها.

وقال الرئيس التنفيذي ومؤسس تسلا إيلون ماسك في مؤتمر عبر الهاتف مع محللين إن "الوضع على صعيد أشباه الموصلات لا يزال خطراً للغاية"، مضيفاً "يصعب تحديد المدة التي سيستغرقها هذا الأمر لأننا لا نستطيع فعل أي شيء حيال ذلك بأنفسنا".

ونجحت المجموعة حتى الآن في التغلب بدرجة كبيرة على هذه المشكلة باستخدام تصميمات شرائح جديدة وإعادة كتابة برامج المعلوماتية وفقاً لذلك.

ومع ذلك حذر ماسك من أنه "بالنسبة إلى الفترة المتبقية من العام، سيعتمد نمونا على أصغر جزء من سلسلة التوريد لدينا".

إلا أن شركة صناعة السيارات الكهربائية التي أعلنت في يناير الماضي عن رغبتها في زيادة عمليات التسليم بنسبة 50 في المئة في المتوسط سنوياً