

مصر على أعتاب طفرة في استثمارات النقل التشاركي

اندماج سويفل مع كوينز جامبيت الأميركية وإدراجها في بورصة ناسداك يعززان آفاق شركات القطاع



تتزايد المؤشرات على أن المنافسة في سوق النقل التشاركي المعتمد على التكنولوجيا في مصر دخلت منعطفًا مهمًا مع توقعات بارتفاع الطلب على هذه الخدمة في ظل النمو المتسارع لسكان أكبر أسواق منطقة الشرق الأوسط بعد أن أقدمت شركة سويفل على خطوتين مهمتين ستمهدان لجذب المزيد من رؤوس الأموال في هذا المجال الناشئ.

القاهرة - منحت التشريعات والتغيرات في اللوائح التنظيمية التي أقرتها الحكومة المصرية خلال الفترة الماضية في مجال التكنولوجيا دفعة قوية للشركات الناشئة حتى توسع نشاطها إلى درجة أن خبراء يرون أن البلد على أعتاب طفرة وشيكة في استثمارات القطاع ولا سيما مجال النقل التشاركي. ويؤكد محللون أن ازدهار خدمات نقل الركاب عبر التطبيقات الذكية في مصر أعطى إشارات قوية لنجاح هذه التجربة في أكبر سوق بمنطقة الشرق الأوسط والتي تتزايد المنافسة فيها بشكل كبير نظراً للعائدات الضخمة التي تحققها مثل هذه المشاريع الواعدة.

وأضافت "بعد أن أنشأت لنفسها مركزاً للقيادة في الأسواق الناشئة الرئيسية نعتقد أن سويفل مستعدة للاستفادة من فرصة عالمية حقيقية في الأسواق".

وفي غضون أربع سنوات فقط، أصبحت سويفل الرائدة في مجال صناعة النقل التشاركي في عشر مدن مصرية وأيضاً تنشط في كل من كينيا وباكستان السعودية والأردن والإمارات.

وتشير الإحصائيات الرسمية الصادرة عن الشركة إلى أن إجمالي إيراداتها في تلك الأسواق نمت بسرعة، حيث يحجز أكثر من 1.4 مليون شخص على شبكة مركباتها مع الآلاف من السائقين على منصتها الإلكترونية.

وكانت سويفل قد حققت إجمالي إيرادات سنوية قدرها 26 مليون دولار في العام الماضي، وتتوقع الشركة إجمالي إيرادات سنوية هذا العام بحوالي 79 مليون دولار.

وتسعى الشركة التي تأسست في أبريل 2017، وهي خدمة للنقل الجماعي بالحافلات يمكن فيها للركاب الحجز وسداد الأجرة عبر تطبيق الشركة على الهاتف المحمول، لزيادة إيراداتها إلى مليار دولار والتوسع في 25 دولة بحلول 2025.

وتعتمد حلول النقل التشاركي عادة على تطبيقات ذكية تقدم معلومات عن وجهة السائق وتحديد سعر الرحلة

القاهرة - منحت التشريعات

التغيرات في اللوائح التنظيمية التي أقرتها الحكومة المصرية خلال الفترة الماضية في مجال التكنولوجيا دفعة قوية للشركات الناشئة حتى توسع نشاطها إلى درجة أن خبراء يرون أن البلد على أعتاب طفرة وشيكة في استثمارات القطاع ولا سيما مجال النقل التشاركي. ويؤكد محللون أن ازدهار خدمات نقل الركاب عبر التطبيقات الذكية في مصر أعطى إشارات قوية لنجاح هذه التجربة في أكبر سوق بمنطقة الشرق الأوسط والتي تتزايد المنافسة فيها بشكل كبير نظراً للعائدات الضخمة التي تحققها مثل هذه المشاريع الواعدة.

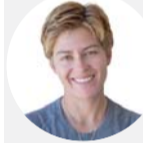
مصطفى قنديل

الصفحة ستوفر عائداً بنحو 445 مليون دولار للشركة المدمجة



فيكتوريا غريس

سويفل تناسب تطوراتنا وستستفيد من فرصة تسويق حقيقية



التنافس على أشدّه للفوز بحصة أكبر

على الإنترنت، إذ تتنافس أوبر إيتس مع حلالا والمينيوز المحلية الناشئة وجولوفو الإسبانية الناشئة وكذلك شركة أطلب. وكانت شركة دليفري هيرو الألمانية قد استحوذت على تطبيق أطلب في العام 2017 ولها حصة في جلوفو. ويتوقع خبراء القطاع المزيد من الاندماجات مستقبلاً مع محاولة الشركات الناشئة كسب حصة مهمة في سوق خدمات الحافلات الصغيرة وسيارات الركوب والدراجات النارية بعد هذه الصفقة التي جاءت عقب صفقة سابقة استحوذت بموجبها أوبر على كريم مقابل حوالي 3.1 مليار دولار في مارس 2019.

إلى جانب شركات ناشئة أخرى تعمل في نفس المضمار مثل شركة حلالا. وبدأت الشركات بدءاً من أوبر الأميركية العملاقة إلى شركات إقليمية ومحلية صغيرة تتسابق على السوق المصرية حتى قبل تغيير التشريعات، وسط ترجيحات باتساع هوامش أرباحها في المستقبل القريب. وإلى جانب خدمات الحافلات وسيارات الركاب، تتنافس درجات نارية لأوبر وكريم وشركة حلالا المصرية الناشئة، التي نذرت في نوفمبر 2017 وتعمل في أكثر من 20 مدينة مصرية وكذلك في العاصمة السودانية الخرطوم. وتتوسع سريعاً كذلك عمليات توصيل الطعام التي تدار عبر تطبيقات

وقبل الإعلان عن الصفقة، كان يملك قنديل مؤسس الشركة وشريكه الشابان المصريان محمود نوح وأحمد صباح أكثر من 30 في المئة من سويفل، في حين تعود النسبة الباقية إلى نحو 17 صندوق استثمار منها أوتوك في الولايات المتحدة وفي سي فوستوك فنشترز بالسويد والصندوق السيادي العماني ويكو كابيتال في دبي وأم. أس.إيه في الصين. وقال قنديل إن "كوينز جامبيت تعتبر شريكاً مثالياً بشاركنا قيمنا الأساسية ويلتزم بالمساعدة في تسريع خطط النمو الطويلة الأجل لشركة سويفل". ويتنافس مع سويفل في مصر كل من كريم وأوبر اللتين أدخلتا خدمة مماثلة

للراكب، مما يعطي الحرية للراكب لاختيار ما يناسبه من الوقت والسعر للوجهة التي يرغب في الذهاب إليها، وهو ما قد يسهم في تقليل الأعباء المالية على الأفراد سواء كانوا سائقين أو ركاباً. وتساعد حلول التنقل الخاصة بالشركة بدعم من التكنولوجيا المتطورة في حل تحديات العرض والطلب الجماعي في الأسواق المعقدة والناشئة. وتعتبر مصر من أكبر عشر أسواق مهمة لشركات النقل التشاركي وخاصة أوبر، ويُنتظر لها باعتبارها مركزاً تكنولوجياً إقليمياً، فقد أقامت شركات ناشئة مثل شركة المدفوعات الإلكترونية فوري مقرها لها في القرية الذكية على مشارف القاهرة.

الجزائر تحاول تفكيك العقبات أمام التجارة غير النفطية

المرجعية بنسبة 95.5 في المئة لتصل إلى 2.03 مليار دولار مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي". وتمثل الصادرات غير النفطية حصة قدرها 12.4 في المئة من إجمالي صادرات البلاد الإجمالية في النصف الأول من العام الجاري.

12.4 في المئة حصة التجارة غير النفطية للجزائر خلال النصف الأول من العام الجاري

وتشمل أهم الصادرات غير النفطية الأسمدة المعدنية والكيميائية الأزوتية بقيمة بلغت 618 مليون دولار، والحديد والصلب بقيمة 370 مليون دولار، والمواد الكيميائية غير العضوية بقيمة 343 مليون دولار، والمواد الغذائية بنحو 287 مليون دولار. وشهدت صادرات السكر ارتفاعاً بنسبة 55.5 في المئة لتصل إلى 206 ملايين دولار، فيما حققت الصناعات المعدنية 141 مليون دولار. وتوقع الأمين العام لوزارة التجارة رضوان عليلي أن ترتفع الصادرات غير النفطية إلى أكثر من خمسة مليارات دولار بنهاية العام الجاري.

الجزائر - تعول الحكومة الجزائرية على تدعيم مستوى الصادرات غير النفطية من أجل تضييق الفجوة في العجز التجاري في بلد يعتمد بشكل شبه كامل على الإيرادات المتأتية من بيع النفط والغاز. ويؤكد خبراء في الاقتصاد على أن خطط الحكومة لتنويع الاقتصاد والخروج من كبوة النفط والغاز تواجه تحديات كثيرة من بينها العجز الدائم لميزان المدفوعات وضعف التسخير الصناعي فضلاً عن البيروقراطية، مما يحتم ضرورة تفكيك هذه العقبات لتحقيق الأهداف. وتستهدف الحكومة إيجاد قطاعات غير نفطية بالبلاد وتنميتها للخروج باقتصادها من تبعية ريع الطاقة من خلال خطة إنعاش جديدة أعلن عنها الرئيس عبدالمجيد تبون، غير أن العقبات لا تزال كثيرة. وأظهرت بيانات حديثة لوزارة التجارة نشرتها وكالة الأنباء الجزائرية الرسمية أن الصادرات غير النفطية تجاوزت الملياري دولار في النصف الأول من العام الجاري، بينما تأمل الحكومة في تحقيق 5 مليارات دولار بنهاية العام. ورغم أن الرقم يبدو ضعيفاً، قالت الوزارة في بيان إن "قيمة الصادرات الجزائرية غير النفطية ارتفعت في الفترة

السابق بعد أن حققت ربحاً تشغيلياً بقيمة 3.2 مليار دولار في الأشهر الستة الأولى من العام. وفي مؤشر على أن قطاع صناعة تسجيل أيرباص سوى 165 طلبية في الفصل الأول مقابل إلغاء 127 طلبية. ولا تزال حركة الملاحة الجوية تخضع لقيود التنقل ووحده الشحن يسجل نمواً مقارنة بالمستوى الذي كان مسجلاً قبل أزمة الجائحة التي كبلت سوق السفر.

وسجل قطاع الشحن الجوي العالمي خلال العام الماضي أسوأ انهيار في الطلب منذ بدء رصد أداء القطاع في عام 1990 بسبب تعطل إمدادات حركة التجارة العالمية وتراجع أنشطة الشحن. وأظهرت بيانات أسواق الشحن الجوي العالمية للاتحاد الدولي للنقل الجوي تراجع الطلب على الشحن الجوي بنسبة 10.6 في المئة عام 2020 بالمقارنة مع عام 2019.

وتوقع أيرباص أيضاً أن تسجل ربحاً تشغيلياً بقيمة 4.5 مليارات دولار، أي ضعف هدفها

أيرباص تتحدى هيمنة بوينغ على سوق الشحن الجوي

وسجل المجموعة الأوروبية أيضاً زيادة بنسبة 42 في المئة للطائرات التجارية وارتفع بنسبة 11 في المئة لمرحبات أيرباص فيما بقي نفسه للطائرات المرتبطة بالأنشطة الدفاعية والفضاء.

غيوم فوري
نعتقد أن لدينا طائرة واعدة جداً مخصصة لعمليات الشحن

وقال فوري إنه بفضل "هذا الأداء القوي نحن قادرين على رفع توقعاتنا للعام 2021، رغم الظروف التي مازال لا يمكن التنبؤ بها".

وتعززت الشركة تسليم 600 طائرة هذا العام، فيما كانت تتوقع حتى الآن تسليم عدد طائرات يعادل العدد الذي سُجل عام 2020 (566)، في ما اعتبره معظم المحللين توقعاً محافظاً.

وتوقع أيرباص أيضاً أن تسجل ربحاً تشغيلياً بقيمة 4.5 مليارات دولار، أي ضعف هدفها

وواجهت خطط بوينغ لطائرة الشحن 777 أكس تأخيرات بسبب تأخر شهادات الاعتماد وطلب ضعيف على نسخة نقل الركاب.

ولن تبدأ شركات الطيران في تسليم نسخة نقل الركاب الجديدة في الفئة 777 الراجعة حتى أواخر 2023، متأخرة ثلاث سنوات عن الخطط الأصلية لبوينغ.

وواصلت أيرباص المصنعة في تحقيق الإيرادات رغم الجائحة وأعلنت عن أرباح صافية في أول ستة أشهر من 2021 بلغت قيمتها 2.6 مليار دولار بفضل عمليات تسليم كبيرة مقارنة بالعام الماضي، ما جعل الشركة ترفع توقعاتها لهذا العام.

وسلمت الشركة المصنعة 297 طائرة بين يناير ويونيو، مقابل 196 طائرة في الفترة نفسها العام الماضي. وتدفع الشركات القسم الأكبر من فاتورة الطائرات عند تسليمها للطبلة.

ونتيجة هذا الأداء الجيد في عمليات التسليم، ارتفع رقم المبيعات الإجمالي لأيرباص بنسبة 30 في المئة وبلغ 29.2 مليار دولار.

باريس - استهدفت مجموعة أيرباص الأوروبية لصناعة الطائرات أحد المعاول الأكثر ربحية لمنافستها بوينغ الأميركية الخميس، بخطط لطرح نسخة شحن من طائرتها أي 350، مراهنة على أن الطفرة التي سببتها جائحة كورونا في التسوق عبر الإنترنت ستدوم أطول من الأزمة الصحية العالمية نفسها.

وعلى مدار سنوات، هيمنت بوينغ على خطوط الشحن الجوي حتى بعدما انزعت منها منافستها الأوروبية صدارة مُصنعي طائرات نقل الركاب في العالم. وذكرت أيرباص في بيان أن مجلس إدارتها وافق على دخول طائرة الشحن أي الخدمة في العام 2025، لكنها لم تعلن عن تعاقبات مع الزبائن لبيع الطائرة.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة غيوم فوري بعد أن كشف النقاب عن نتائج أعمال الشركة في النصف الأول من العام الجاري التي جاءت أفضل من المتوقع "نعتقد أن لدينا طائرة واعدة جداً". وكانت وكالة رويترز قد كشفت في مارس الماضي عن هذه الخطط التي ترمي إلى تحدي هيمنة بوينغ على سوق طائرات الشحن الجوي، وهي الهيمنة التي حافظت عليها عقود من خلال طرزها 767 و 777 و 747.

وبدأت أيرباص في جسد نبض شركات الطيران بخصوص نسخة شحن من طائرة نقل الركاب أي 350 ستستهدف في حالة إطلاقها سوقاً مهمة لبوينغ.

