



الاتحاد العام للغرف التجارية الصناعية اليمنية
Federation of Yemen Chambers of Commerce and Industry

نشرة اقتصادية شهرية
يصدرها الاتحاد العام للغرف
التجارية الصناعية اليمنية

نبض الاقتصاد

الاتحاد صوت القطاع الخاص ومظلمته

Issue Number: 3 - Ramadan - 1447

العدد الثالث - رمضان - 1447

رقمنة الشركات اليمنية: من خيار إداري إلى ضرورة اقتصادية الوتاري... أيقونة الريادة للاقتصادية اليمنية لأكثر من 40 عاماً

الافتتاحية



رئيس الاتحاد

أ. محمد عبده سعيد

في عالم يتسارع فيه التحول نحو الاقتصاد الرقمي، أصبحت الرقمنة ضرورة اقتصادية ملحة تفرضها متغيرات الأسواق، وتحديات المنافسة، ومتطلبات النمو المستدام. فالدول التي أدركت مبكراً قيمة التحول الرقمي، نجحت في تعزيز كفاءة مؤسساتها، وتوسيع أسواقها، وتحسين اقتصاداتها في مواجهة الأزمات..

ورغم التحديات الاستثنائية التي يواجهها الاقتصاد اليمني، فإنه يمتلك فرصاً حقيقية للنهوض، وفي مقدمتها تبني الرقمنة في الشركات التجارية والصناعية، باعتبارها مدخلاً عملياً لتحسين الأداء، وخفض التكاليف، وتعزيز الشفافية، ورفع القدرة التنافسية للمنتج والخدمة اليمنية على المستويين المحلي والدولي.

ولا تقتصر الرقمنة على استخدام الحاسوب أو الانتقال من الورق إلى الشاشة، بل تمثل تحولاً شاملاً في نماذج الأعمال، وتطويراً لنظم الإدارة والمحاسبة، وتحديثاً لآليات التسويق والتوزيع، والانفتاح على التجارة الإلكترونية، والاستفادة من البيانات في دعم اتخاذ القرار. فهي بذلك تحولت إلى بناء في الفكر الإداري والاقتصادي قبل أن تكون مجرد تحديث تقني.

وفي اليمن، بدأت ملامح هذا التحول تتشكل تدريجياً في عدد من الشركات والمؤسسات التي أدركت أهمية مواكبة العصر الرقمي، واستثمرت - رغم الصعوبات - في الحلول التقنية، والأنظمة الذكية، وبناء القدرات البشرية. ومع ذلك، لا يزال هذا المسار بحاجة إلى تعزيز الوعي المؤسسي، وتكامل الجهود، وتهيئة بيئة داعمة تشارك فيها الدولة والقطاع الخاص والمؤسسات المالية والجهات التعليمية.

ويولي الاتحاد العام للغرف التجارية الصناعية اليمنية، انطلاقاً من مسؤوليته الوطنية والاقتصادية، اهتماماً خاصاً بملف الرقمنة، باعتباره ركيزة أساسية لدعم القطاع الخاص، وتمكين الشركات الصغيرة والمتوسطة، وإعداد الاقتصاد الوطني للاندماج التدريجي في الاقتصادين الإقليمي والدولي.

ويأتي هذا العدد من نشرة «نبض الاقتصاد» ليسلط الضوء على رقمنة الشركات في اليمن: مفهوماً، واقعاً، تحدياتها، فرصها، وتجاربها العملية، مقدماً رؤية واضحة لصناع القرار وأصحاب الأعمال، تعينهم على فهم هذا التحول والتعامل معه بوعي وثقة. وكما هو معلوم، فإن المستقبل الاقتصادي لا يُنتظر، بل يُصنع... ورقمنة الشركات إحدى أهم أدوات صناعته.



عمر عبد الرحمن باجرش عضو مجلس الإدارة، والأستاذ محمد الخراز عضو مجلس الإدارة، والأستاذ محمد محمد داديه عضو مجلس الإدارة، بالإضافة إلى الأستاذ سعيد محمد بانواس نائب رئيس غرفة المهرة، والأستاذ محمد محمد فقله مدير عام الاتحاد.

مجلس إدارة الاتحاد يعقد اجتهاعه الدوري الأول للعام 2026

عقد مجلس إدارة الاتحاد العام للغرف التجارية الصناعية اليمنية، برئاسة رئيس المجلس الأستاذ محمد عبده سعيد، اجتماعه الدوري الأول للعام 2026م، يوم 5 فبراير عبر منصة «الزوم».

استعرض الاجتماع نتائج تنفيذ قرارات المجلس السابقة، وتقرير نشاط الاتحاد للعام 2025م، إلى جانب تقرير المحاسب القانوني، مؤكداً على تعزيز دور القطاع الخاص في الاقتصاد الوطني، وتقوية العلاقة بين الاتحاد والغرف التجارية، وتوسيع نطاق الخدمات المقدمة لأعضائه. حضر الاجتماع الأستاذ أبوبكر سام باعبيد نائب رئيس الاتحاد للشؤون التجارية، والأستاذ محمد محمد صلاح نائب رئيس الاتحاد للشؤون الصناعية، والأستاذ محمد الصغير الشرعبي عضو مجلس الإدارة، والأستاذ



الاتحاد وغرفة الأمانة يطلقان اللجان المنظومة لمعرض الطاقة المتجددة 2026

دشن الاتحاد العام للغرف التجارية الصناعية، بالتعاون مع الغرفة التجارية الصناعية بأمانة العاصمة ووزارة الكهرباء والطاقة والمياه، أعمال اللجان الإرشافية والتنفيذية والتنظيمية والعلمية للمؤتمر والمعرض الوطني والعلمي الرابع للطاقة المتجددة للعام 2026م. التتمة في ص3

انعقاد الاجتهاع الدوري الأول لهدراء عهوم الغرف التجارية الصناعية

دشن الاتحاد العام للغرف التجارية الصناعية اليمنية، يوم الخميس 12 فبراير 2026م، اجتماعاته الدورية مع مديري عهوم الغرف التجارية الصناعية في المحافظات، والتي عُقدت «عن بُعد» عبر منصة الزوم. وخلال الاجتماع، شدد مدير عام الاتحاد، الأستاذ محمد محمد فقله، على أهمية هذه الاجتماعات في متابعة أوضاع الغرف وسير أعمالها، واستعراض أفضل الممارسات التي تساهم في رفع مستوى الأداء داخل الاتحاد والغرف على حد سواء، مع التركيز على تحسين جودة الخدمات المقدمة لأعضاء القطاع الخاص. التتمة في ص3

تقرأون في العدد:

- قراءات اقتصادية متخصصة: التحول الرقمي في اليمن - الواقع، التحديات، والفرص.

- حوار حصري: خبير إقليمي: التحول الرقمي يقاد بالعقلية التحويلية لا بالأدوات التكنولوجية.

- تقرير: السيارات الكهربائية في اليمن- الواقع والمستقبل مع Yemen EV.

نبض الاقتصاد

الاتحاد صوت القطاع الخاص ومظلمته

نائب رئيس التحرير:
أ. محمد محمد قفله
المدير العام

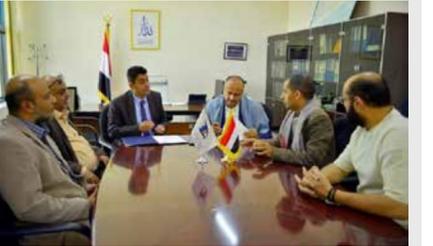
العدد الثالث - رمضان - 1447

Issue Number: 3 - Ramadan - 1447

مذكرة تفاهم بين هيئة الاستثمار وغرفة صناعة لتعزيز خدمات المستثمرين

وقّعت الهيئة العامة للاستثمار، مذكرة تفاهم مع الغرفة التجارية الصناعية بمحافظة صنعاء، في 30-12-2025، لتعزيز التعاون وتسهيل إجراءات المستثمرين عبر مركز خدمات المستثمر (نظام النافذة الواحدة).

تهدف المذكرة، التي وقعها رئيس الهيئة محمد أبو بكر بن إسحاق ونائب رئيس مجلس إدارة الغرفة هاشم السوراي، إلى تخصيص مكتب للغرفة داخل المركز لتقديم خدمات إصدار وتجديد بطاقات العضوية وتصديق المستندات التجارية، بما يسهم في تحسين بيئة الاستثمار وتمكين القطاع الخاص من المشاركة الفاعلة في التنمية الاقتصادية. حضر التوقيع مدير عام الغرفة مطر محمد المطري ورئيس قطاع المنتجات الصحية إبراهيم الحملي.



غرفة تجارة وصناعة وادي حضرموت والصحراء تعقد اجتماعها الدوري

عقدت غرفة تجارة وصناعة وادي حضرموت والصحراء، يوم الأحد 15 يناير 2026م في سيئون، اجتماعها الدوري لمجلس الإدارة برئاسة الشيخ عارف عوض الزبيدي، رئيس مجلس إدارة الغرفة، وبحضور أعضاء المجلس ومدير عام الغرفة المهندس حسن علي باطاهر. افتتح الاجتماع رئيس المجلس بالشكر لجميع الأعضاء على التزامهم بالحضور، مؤكداً حرصهم على دعم دور الغرفة في خدمة القطاع الخاص، فيما قدم مدير عام الغرفة عرضاً بالنقاط المدرجة على جدول الأعمال، متمنياً أن يسفر الاجتماع عن توصيات وقرارات عملية تعزز أنشطة الغرفة.



غرفة الثمالة والغزل والنسيج توقعان مذكرة تفاهم

شهدت العاصمة صنعاء، الثلاثاء 24 فبراير، توقيع مذكرة تفاهم استراتيجية بين غرفة الأمانة والمؤسسة العامة لصناعة الغزل والنسيج، وتضع الاتفاقية الأساس لتنفيذ مشروع «القائمة الذهبية»، الذي يشمل 15 منتجاً وطنياً ذا أولوية، من بينها الزي المدرسي، الملابس المهنية الموحدة، ملابس الإحرام، الملابس الشعبية، وأقمشة القطاع الصحي، ويهدف المشروع إلى تعزيز الإنتاج الوطني، ودعم الصناعات المحلية، وضمان توفر منتجات أساسية في الأسواق بشكل مستدام. ونصت المذكرة على تشكيل لجنة مشتركة تضم ممثلين من المؤسسة والغرفة ووزارة الاقتصاد لتابعة التنفيذ، إلى جانب إقامة معرض دائم للمنتجات الوطنية ضمن مشروع «القائمة الذهبية»، لعرض وتعزيز المنتجات المحلية وتشجيع القطاع الخاص على الاستثمار فيها.



نبض الاقتصاد

الاتحاد صوت القطاع الخاص ومظلمته

العدد الثالث 10 - رمضان - 1447

Issue Number: 3 - Ramadan - 1447

نتهات

الاتحاد وغرفة الأمانة يطلقان اللجان المهتمة لعرض الطاقة المتجددة 2026

.... التفاصيل

ويأتي هذا التحرك ضمن جهود الاتحاد والغرفة لتمكين القطاع الخاص من قيادة التحول نحو الطاقة المتجددة وتعزيز الاستثمار في هذا القطاع الاستراتيجي.

وفي الاجتماع الذي جمع قيادات اللجان، أكد الأستاذ محمد محمد صلاح، نائب رئيس مجلس إدارة الاتحاد ونائب رئيس غرفة الأمانة (نائب رئيس المؤتمر)، التزام قيادة الاتحاد والقطاع الخاص بضمان إنجاح الحدث المقرر افتتاحه مطلع أبريل القادم. مشدداً على أن القطاع الخاص اليمني لن يدخر جهداً في دعم المؤتمر والمعرض بما يلبي احتياجات السوق المحلي ويواكب التطورات التكنولوجية العالمية، مع التركيز على إبراز الأنشطة الاقتصادية وتشجيع حركة التبادل الاستثماري عبر آليات إعلامية ومهنية متطورة.

كما عكس الاجتماع الدور المحوري للغرفة التجارية والاتحاد في صياغة السياسات الاستثمارية من خلال وضع الرؤى العلمية والشروط المرجعية للمؤتمر، فضلاً عن تشجيع الشركات الحاصلة على الوكالات المرخصة على عرض أحدث تقنيات الطاقة المتجددة. وشمل ذلك التركيز على التأهيل العلمي والتقني للمهندسين والفنيين لضمان كفاءة المنظومات المنفذة عبر القطاع الخاص.

من جانبهم، أشاد ممثلو الجانب الحكومي بالدور الفاعل الذي يضطلع به الاتحاد والغرفة كركيزة أساسية لدعم الاستثمار في اليمن، مؤكداً أن نجاح المؤتمر يعتمد بشكل رئيسي على تفاعل القطاع الخاص وقدرته على توظيف صناعات الطاقة المتجددة.

وشهد التدشين حضوراً لافتاً لقيادات العمل التجاري، يتقدمهم الأستاذ علي علي الهادي، رئيس مجلس إدارة الغرفة التجارية الصناعية بأمانة العاصمة، إلى جانب مجموعة واسعة من رجال الأعمال وممثلي الشركات المتخصصة، ما يعكس الانتفاخ الكبير حول هذه الظاهرة الاقتصادية البارزة.

ويطمح الاتحاد والغرفة من خلال النسخة الرابعة للمؤتمر والمعرض إلى تقديم نموذج متطور للمعارض المتخصصة، يسهم في رفع الوعي الاقتصادي وفتح آفاق استثمارية جديدة تدعم التنمية الشاملة في البلاد.



انعقاد الاجتماع الدوري لأول لهدراء عمور الغرف التجارية الصناعية

.... التفاصيل

غرفة الجديدة، إلى جانب مداخلات من غرف عدن والمكلا وصنعاء وسيئون، بمشاركة الدكتور عبد الباسط الضراسي المستشار القانوني للاتحاد. وأكد المشاركون على ضرورة تفعيل الإدارات المختلفة داخل الغرف، وتحسين جودة الخدمات، والاستفادة من تجارب الآخرين لتحقيق مستوى خدمات يلبي احتياجات القطاع الخاص، مع اعتبار الجودة هدفاً محورياً لضمان استدامة الأعمال وتطويرها. واختتم الاجتماع بنقاش مفتوح ركز على معايير الجودة وآليات تطويرها، بحضور جميع مديري وممثلي الغرف التجارية في المحافظات.

كما تم استعراض أهمية الجودة في الخدمات وفقاً للعرض المقدم من الأستاذة علياء المهدي، مسؤولة الموارد البشرية في الاتحاد، فيما دعا المدير العام للغرف التجارية إلى تطبيق مخرجات الاجتماع على أرض الواقع، واقترح موضوعات مستقبلية تسهم في تطوير أنشطتها للنقاش في الاجتماعات القادمة. وشهد الاجتماع مداخلات من مديري العموم وممثلي الغرف في المحافظات، من بينهم الأستاذ مفيد عبده سيف من غرفة تعز، والأستاذة أسماء البعداني من غرفة أمانة العاصمة، والأستاذة نجاة الوصالي من

التسويق الرقمي العمود الفقري للشركات

حسن الوريث

لم يعد التسويق الرقمي مجرد خيار للشركات التي تبحث عن الشهرة، بل أصبح العمود الفقري لاستمرارية المؤسسات في سوق لا يعترف إلا بالبقاء للأمرع والأكثر ذكاءً تقنياً. ومع توجه قطاع الأعمال في اليمن نحو التحول الرقمي يبرز التسويق الرقمي ليس فقط كأداة لبيع المنتجات بل كمنظومة متكاملة لإعادة صياغة العلاقة بين الشركة وعملائها.

أهمية التسويق الرقمي

- تتجلى أهمية هذا النوع من التسويق في عدة نقاط جوهرية أهمها:
- الاستهداف الدقيق: على عكس الإعلانات التقليدية يتيح التسويق الرقمي الوصول إلى العميل المهتم فعلياً بمنتهى دقة بناءً على الاهتمامات والمواقع الجغرافي والسلوك.
- التكلفة المنخفضة: حيث يوفر ميزانيات ضخمة كانت تُهدر في الوسائل التقليدية مما يجعله مثالياً للشركات الصغيرة والمتوسطة.
- قياس النتائج أولاً بأول: من خلال القدرة على معرفة عدد الذين شاهدوا الإعلان ومن نقر عليه ومن قام بالشراء مما يسهل عملية اتخاذ القرار.
- التفاعل المباشر: من خلال بناء علاقة ثقة واتصال ثنائي الاتجاه مع العميل، مما يعزز الولاء للعلامة التجارية.

أنواع التسويق الرقمي

تعدد المسارات التي يمكن للشركات اتخاذها وأبرزها تحسين محركات البحث (SEO) لجعل موقع الشركة يظهر في النتائج الأولى عند بحث العملاء.

التسويق عبر منصات التواصل الاجتماعي (فيسبوك، تويتر «x»، لينكد إن، واتساب وغيرها) لبنا مجتمع حول العلامة التجارية.

التسويق بالمحتوى بتقديم معلومات قيمة (مقالات، فيديوهات) تجذب العميل وتثقفه بدلاً من البيع المباشر.

التسويق بالبريد الإلكتروني لإبقاء العميل على اطلاع بالجديد وبناء علاقة طويلة الأمد.

الإعلانات المدفوعة (PPC) مثل إعلانات جوجل لضمان ظهور سريع ومكثف.

دور التسويق الرقمي في «الرقمنة»

يمثل التسويق الرقمي رأس الحربة في عملية التحول الرقمي للشركات من خلال عدة أمور أهمها تغيير الثقافة الإدارية، فالبدء بالتسويق الرقمي يجبر الإدارة على التعامل مع البيانات والأنظمة والبرمجيات وهي أول خطوات الرقمنة. إضافة إلى رقمنة تجربة العميل من خلال التحول من البيع التقليدي إلى المتجر الإلكتروني وخدمة العملاء الرقمية وكذا جمع وتحليل البيانات حيث أن التحول الرقمي يهدف لتحويل الشركة إلى كيان يعتمد على البيانات والتسويق الرقمي هو المصدر الأكبر لهذه البيانات (سلوك المستهلك، تفضيلاته، احتياجاته) والأهم ما يتعلق بالأتمتة باستخدام برامج تسويقية تعمل تلقائياً يهد الطريق لأتمتة بقية أقسام الشركة (المخازن، المحاسبة، الموارد البشرية).

التحول الرقمي يبدأ من الواجبة والتسويق الرقمي هو واجهة الشركة في العالم الجديد. إن الشركات اليمنية اليوم أمام فرصة تاريخية لاستغلال هذه الأدوات لكسر العزلة الجغرافية والوصول بمنتجاتها إلى أفاق علمية فالرقمنة ليست مجرد أجهزة، بل هي فكر تسويقي متطور يضع العميل في قلب العملية الإنتاجية.

لم يعد التسويق الرقمي مجرد خيار للشركات التي تبحث عن الشهرة، بل أصبح العمود الفقري لاستمرارية المؤسسات في سوق لا يعترف إلا بالبقاء للأمرع والأكثر ذكاءً تقنياً. ومع توجه قطاع الأعمال في اليمن نحو التحول الرقمي يبرز التسويق الرقمي ليس فقط كأداة لبيع المنتجات بل كمنظومة متكاملة لإعادة صياغة العلاقة بين الشركة وعملائها.

ما هو التسويق الرقمي؟

التسويق الرقمي هو مظلة تشمل كافة الجهود التسويقية التي تستخدم الأجهزة الإلكترونية أو الإنترنت حيث تعتمد الشركات على القنوات الرقمية مثل محركات البحث ووسائل التواصل الاجتماعي والبريد الإلكتروني وتطبيقات الهاتف للتواصل مع العملاء الحاليين والمحتملين.

عناصر التسويق

يعد التسويق أحد أهم الأنشطة التي تقوم بها الشركات بسبب الحاجة توج الفئد مسيرته المؤسسية بوضع البنات الأولى للغرفة التجارية في أمانة العاصمة عام 1959م، ليصبح أول رئيس لها. كما لعب دوراً محورياً في النهضة الزراعية من خلال استيراد أحدث المعدات والحرثات من كبرى الشركات العالمية (الألمانية، الإيطالية، والإنجليزية)، فاتحاً آفاقاً جديدة للتنمية في البلاد.

منذ تأسيس الاتحاد العام للغرف التجارية الصناعية اليمنية عام 1982م، قاد الاتحاد كأول رئيس لمجلس إدارته بكل اقتدار وحكمة، ملتصقاً مشاكل القطاع الخاص، ومحركاً لنشاطاته، بإذلاً جهوداً دؤوبة لتلبية تطلعات منتسبي الاتحاد والغرف التجارية.

خلال ما يقارب 20 عاماً، قاد الفقيد القطاع الخاص برؤية اقتصادية مستنيرة، وساهم في تشجيع الغرف التجارية في المحافظات وتعزيز دور القطاع الخاص في دعم الاقتصاد الوطني، كنموذج للقيادة الحكيمة والراشدة. كما ساهم الوتاري في إنشاء مقرات لأغلب الغرف التجارية الصناعية في المحافظات، بعد أن كانت تمارس نشاطاتها من المقرات الخاصة برؤساء مجالس إدارتها.

جسر تواصل

امتد أثر الحاج الوتاري إلى خارج الحدود، حيث مثل اليمن خير تمثيل بصفته رئيساً لاتحاد الغرف التجارية، ومديراً لعلاقات اقتصادية متينة مع اتصادات الغرف في الدول العربية والإسلامية، ومسهماً فاعلاً في تعزيز التعاون المشترك.

الرحيل والأثر

في 19 أغسطس 2000م، غادر الحاج حسين علي الوتاري إلى جوار ربه، تاركاً خلفه إرثاً من التواضع والعصامية. كان رجلاً بنى مستقبله بجهده، ووضع مصلحة وطنه وأسرته فوق كل اعتبار. رحل وبقيت ذكراه عطرة، وسيرته مدرسة في العطاء الوطني والتميز التجاري والصناعي.

الفقيد الوتاري.. أيقونة الريادة الاقتصادية اليمنية لأكثر من 40 عاماً

في كل المجالات، هناك شخصيات ملهمة عيّدت طريق النجاح للآخرين، وفتحت بإنجازاتها مسارات متنوعة لقصص نجاح لا تتوقف. ولعل من يديهي القول إن فقيد رجال الأعمال، الحاج حسين علي الوتاري، كان شخصية ملهمة في تاريخ القطاع الخاص اليمني على مدى أكثر من أربعين عاماً، تاركاً خلفه مسيرة مهنية نابضة بالعطاء.

وُلد الفقيد الراحل في مدينة صنعاء عام 1920م، وفي أزقتها العريقة نشأ وتلقى تعليمه الأول؛ حيث نهل من علوم القرآن الكريم والحساب والتاريخ في أروقة «الجامع الكبير»، وهو ما شكل ركيزة صلبة لشخصيته القيادية العصامية.

سيرة استثنائية

آمن الفقيد بأن «الرجال معادن»، فكان من أنفسهم صيراً وولداً. بدأت رحلته في عالم المال والأعمال عام 1940م، حين افتتح أول محلته التجارية بجوار الجامع الكبير بصنعاء، لم يكن مجرد تاجر، بل كان صاحب رؤية؛ إذ ارتبط اسمه بالريادة والنزاهة منذ البداية، مما أكسبه مكانة اجتماعية رفيعة وثقة مطلقة لدى معاصريه.

ريادة وقيادة

سجل الحاج حسين الوتاري قصب السبق كونه أول من أدخل الدرجات النارية إلى اليمن، كما اشتهر بتطوير قطاع طواحين الحبوب والمخضات الزراعية، ولم يقتصر دوره على العمل الخاص، بل كان ركيزة أساسية في بناء مؤسسات الدولة الاقتصادية، فهو من الرعيل المؤسسين لكل من:

- شركة الكهرباء في صنعاء.
- شركة النقل البري.
- البنك اليمني للإنشاء والتعمير.



قطع غيار أصلية ثقة مبنية على جودة من Yemen EV



اليمن نتجه نحو المستقبل الكهربائي «يمن إي في» تقدر سيارات Wuling لتعزيز النقل المستدام

نبض الاقتصاد . خاص

العربية التي تعتمد على هذا النوع من السيارات الصديقة للبيئة. وكالة «يمن إي في» هي الوكيل الحصري لشركة Wuling التابعة لمجموعة SAIC-GM-Wuling، الماركة رقم واحد في الصين، والتي باعت حوالي 6 ملايين سيارة خلال عام 2025. وتوفر الوكالة حالياً ثمانية موديلات متنوعة، مع التركيز على السيارات التجارية التي تستحوذ على حوالي 40 % من الطلب في السوق المحلي.

وأوضح الأشول أن السوق اليمني للسيارات الكهربائية سيشهد ازدهاراً كبيراً خلال السنوات القادمة، مع توقع استبدال نصف السيارات التي تعمل بالبنزين بالسيارات الكهربائية خلال ثلاثة إلى أربعة أعوام. ودعا الجهات المعنية إلى تقديم حوافز وتسهيلات جمركية وضريبية لدعم نمو القطاع الخاص ومواكبة التطور العالمي.

تقدم «يمن إي في» مجموعة متنوعة من السيارات الكهربائية لتلبية الاحتياجات المختلفة ومنها: الدياب الكهربائي: صغير بحجم «دينا»، بطارية 42 كيلووات، يقطع 260 كم بجمولة تصل إلى 2 طن، ثلاث وضعيات قيادة، تكلفة شحن كاملة 5000 ريال.

الشاحنة المخصصة التجارية: مناسبة لنقل الأدوية والأغذية، تقطع 300 كم، مع ضمان خمس سنوات وصيانة مجانية لسنتين. موديل Red Light: عائلية بثلاثة صفوف مقاعد، بطارية 32 كيلووات، تقطع 300 كم، تكلفة الشحن 3800 ريال.

موديل Star Light / Star Light S: فاخرة، بطارية 60 كيلووات، مدى 510 كم، كراسي جلدية بتدفئة وتبريد، فتحة بانوراما، 5 كاميرات محيطية، تسارع من صفر إلى 100 خلال 6 ثوان، وباب خلفي كهربائي، تكلفة الشحن 7200 ريال.

أكد رجل الأعمال الأشول أن الشركة توفر محطات شحن متعددة في صنعاء، مع خطط لتوسيعها لتشمل كل شارع خلال الأشهر المقبلة. كما تقدم الشركة شواحن منزلية تتراوح قوتها بين 7 و120 كيلووات، مع إمكانية شحن 5 إلى 10 سيارات في الوقت نفسه، مستفيدة من الطاقة الشمسية المتاحة في البلاد لمدة 12 ساعة يومياً. وتصل تكلفة الكيلووات في المحطات إلى 120 ريالاً، وهو أقل بكثير من سعر الكهرباء التجارية المنزلية.

قطع الغيار أشار الأشول إلى أن سيارات Wuling الكهربائية تحتاج إلى عدد محدود من قطع الغيار، وجميعها متوفرة بأسعار منافسة، مع ضمان شامل لمدة خمس سنوات ضد أي خلل مصنعي، وتشمل الخدمات الصيانة

السريعة والإصلاح في موقع العميل، مما يوفر راحة وأماناً للمستهلكين. منافسة وميزات تقنية يؤكد الأشول في هذا الجانب، أن دخول شركات أخرى سيعزز القطاع من خلال تحسين الخدمات وتقديم أسعار تنافسية. وأضاف أن السيارات الكهربائية تتميز بعزم أقوى من سيارات البنزين لأنها تعمل بطاقة كهربائية مباشرة، وتوفر مستوى أمان مرتفعاً مع حماية البطاريات ضد الماء، إضافة إلى تسهيلات صيانة وخدمة سريعة وفعالة.

التحديات يقول المدير العام لوكالة «يولينغ» في اليمن، إن أحد أبرز التحديات هو عدم ثقة المستهلك اليمني بالسيارات الكهربائية، مشيراً إلى أن الشركة توفر ضماناً لمدة 5 سنوات للبطارية، التي تُعد أهم قطعة في السيارة. وأكد أن تكلفة التشغيل والصيانة أقل بكثير مقارنة بالسيارات التي تعمل بالبنزين، مشيراً إلى أن السيارة الكهربائية ستستعيد قيمتها خلال عامين فقط من الاستخدام، بينما ستظل السيارات البنزولية تكلف صاحبها نفقات مستمرة منذ اليوم الأول.

مستقبل صديق للبيئة يؤكد الأشول أن السيارات الكهربائية ستشهد انتشاراً واسعاً في اليمن خلال السنوات المقبلة، مع تطور البنية التحتية والدعم الحكومي والوعي المجتمعي، مشيراً إلى تجربة الصين التي وصلت فيها نسبة السيارات الكهربائية إلى 90 % من إجمالي السيارات، كأحد النماذج الواعدة. وأضاف أن السيارات الكهربائية لا توفر فقط حلاً بيئياً، بل أيضاً اقتصادياً للقطاعين الخاص والعام، بما في ذلك سيارات النقل والإسعاف بأسعار مغرية وخطط تقسيط ميسرة.

تضع وكالة «يمن إي في» أساساً قوياً لتطوير قطاع السيارات الكهربائية في اليمن، من خلال تنوع الموديلات، البنية التحتية المتقدمة للشحن، والضمان الشامل، وخدمات ما بعد البيع المميزة. ويبرز الدور المحوري للطاقة الشمسية في دعم هذا التحول، مما يجعل مستقبل السيارات الكهربائية في اليمن واعداً، ويضع البلاد على مسار متطور لمواكبة التطورات العالمية في النقل المستدام والطاقة النظيفة.

ذلك من خلال توفير منتجات أفضل، أو خدمات أسهل، أو خلق فرص عمل جديدة. إنها فلسفة تتمحور حول الإنسان أولاً وأخيراً. أما دور رجال الأعمال في اليمن اليوم، بحسب مدير عام وكالة «يولينغ» في اليمن، فهو دور قيادي، فهم مطالبون بالاستثمار في المستقبل الرقمي، وبناء شركات عالمية، وتمكين الشباب المبدع.

وبالنسبة لمستقبل القطاع الخاص، فهو مرتبط بمدى قدرة الشركات على استيعاب هذا التحول؛ فالشركات المرنة والمبتكرة ستكون قادرة على قيادة المرحلة القادمة، وأنا واثق أن إرادة القطاع الخاص اليمني كفيلة ببناء مستقبل مشرق لليمن.

تسارع من صفر إلى 100 خلال 6 ثوان، وباب خلفي كهربائي، تكلفة الشحن 7200 ريال. البنية التحتية للشحن أكد رجل الأعمال الأشول أن الشركة توفر محطات شحن متعددة في صنعاء، مع خطط لتوسيعها لتشمل كل شارع خلال الأشهر المقبلة. كما تقدم الشركة شواحن منزلية تتراوح قوتها بين 7 و120 كيلووات، مع إمكانية شحن 5 إلى 10 سيارات في الوقت نفسه، مستفيدة من الطاقة الشمسية المتاحة في البلاد لمدة 12 ساعة يومياً. وتصل تكلفة الكيلووات في المحطات إلى 120 ريالاً، وهو أقل بكثير من سعر الكهرباء التجارية المنزلية.



في وقت يشهد العالم تحولاً سريعاً نحو الطاقة النظيفة والمستدامة، تبرز السيارات الكهربائية كأحد أهم عناصر هذا التحول، ليس فقط للحفاظ على البيئة، بل أيضاً لتقليل الاعتماد على الوقود الأحفوري وتقليل تكاليف التشغيل والصيانة. واليمن، رغم تحدياته، يخطو خطوات ملموسة نحو هذا المستقبل من خلال وكالة «يمن إي في» Wuling، الوكيل الحصري لشركة Wuling الصينية في البلاد.

في حديث خاص لـ «نبض الاقتصاد»، أكد رجل الأعمال محمد مقبل الأشول، المدير العام لوكالة «يولينغ» في اليمن، أن شركته تعمل في قطاع المنظومات الكهربائية منذ عام 2014، محققة تقدماً ملحوظاً مقارنة بعدد من دول الشرق الأوسط، حيث بدأ اليمن بالفعل استخدام تكنولوجيا LED منذ عام 2013.

وأضاف الأشول أن وكالة «يمن إي في» تأسست رسمياً عام 2024 لتقديم سيارات كهربائية متطورة، مستفيدين من التقدم في مجال الطاقة الشمسية وثورة بطاريات الليثيوم، لتكون اليمن



الدكتور الهدهدي لـ «نبض الاقتصاد»:

التحول الرقمي لم يعد خياراً أهم المؤسسات.. بل ضرورة يفرضها زمن التحولات

حاوره: محمد النظاري ويحيى الضبيبي



في ظل التحولات التكنولوجية المتسارعة التي تعيد تشكيل ملامح الاقتصاد العالمي، يبرز التحول الرقمي كخيار استراتيجي حتمي أمام مؤسسات القطاع الخاص، لا سيما في البيئات التي تواجه تحديات مركبة كالواقع اليمني. وبينما تتسابق الاقتصادات إلى تبني نماذج أعمال قائمة على البيانات والابتكار والتقنيات المتقدمة، يطرح سؤال جوهري نفسه: كيف يمكن للشركات اليمنية أن تواكب هذا التحول، وأن تعيد تعريف أدوارها في اقتصاد القرن الحادي والعشرين؟ في هذا السياق، يسلط هذا اللقاء الضوء على المفاهيم الأساسية المرتبطة بالرقمنة والأتمتة والتحول الرقمي الشامل، باعتبارها مراحل متكاملة في رحلة إعادة بناء المؤسسات على أسس أكثر كفاءة ومرونة واستدامة، ويبحث كذلك في الفجوة التقنية التي يعاني منها القطاع الخاص اليمني، وإمكانات ردمها من خلال شراكة فاعلة بين الحكومة ورجال الأعمال، واستثمار جاد في التكنولوجيا ورأس المال البشري، كما يتناول اللقاء تجربة مجموعة هائل سعيد أنعم وشركاه بوصفها إحدى أبرز التجارب المؤسسية في مسار التحول الرقمي داخل القطاع الخاص اليمني.

«نبض الاقتصاد» تستضيف في هذا الحوار الدكتور صلاح الدين المحمدي، رئيس تكنولوجيا المعلومات والتحول الرقمي في مجموعة هائل سعيد أنعم وشركاه، إحدى أكبر المجموعات الصناعية والتجارية في المنطقة، ومقرها الرئيس دبي.

ويُعد الدكتور المحمدي من القيادات البارزة في مجال التحول الرقمي على المستوى الإقليمي، حيث يجمع بين الخبرة الأكاديمية المتقدمة والخبرة التنفيذية العملية؛ فهو حاصل على الدكتوراه وماجستير إدارة الأعمال بامتياز مع مرتبة الشرف من الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري، إضافة إلى بكالوريوس هندسة الحاسوب من جامعة الملك عبد العزيز في السعودية.

ويشغل المحمدي إلى جانب منصبه التنفيذي دور مستشار في التحول الرقمي لعدد من المؤسسات، وهو خبير معتمد في مجالي التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي، وشارك متحدثاً في مؤتمرات إقليمية ودولية ممثلاً للمجموعة. كما تم تكريمه ضمن قائمة أفضل الرؤساء التنفيذيين لتكنولوجيا المعلومات في دولة الإمارات لعام 2024، واختياره ضمن أفضل 100 قائد للتحول الرقمي لعام 2023، فضلاً عن حصوله على عدة جوائز تقديرية في مجال تخصصه. وله إسهامات فكرية متعددة، حيث نشر أكثر من خمسين مقالاً متخصصاً، إلى جانب ثلاثة كتب قيد الطباعة في مجالات التحول الرقمي والشعر والأدب.

التحول، وقد أثرت إليه في التعريف، وهو يهدف في أعلى مستوياته إلى

بناء مستقبل جديد للمؤسسات من خلال ابتكار نماذج عمل جديدة.

المختلفة، فعلى سبيل المثال: في القطاع الصناعي مثل مجموعتنا: قد يكون التركيز على أتمتة المصانع، وإنترنت الأشياء لمراقبة سلاسل الإمداد، والصيانة التنبؤية للألات. وفي قطاع التجزئة، ينصب التركيز على التجارة الإلكترونية، وتحسين تجربة العميل في المتاجر الفعلية، وتخصيص عروض المنتجات باستخدام تحليلات البيانات. أم في القطاع المالي والمصرفي، فإن الأولوية تكون لتقديم الخدمات المصرفية الرقمية، وتطبيقات الجوال، واستخدام الذكاء الاصطناعي في تقييم الأخطار، ومنع الاحتيال.

لذلك، يجب على كل شركة أن تصمم خارطة الطريق الخاصة بها التي تناسب طبيعة نشاطها وحجمها ودرجة نضجها الرقمي، وطموحاتها المستقبلية.

ما هي أهمية التحول الرقمي بالنسبة ل مختلف شركات القطاع الخاص وخاصة اليوم في ظل التسارع التكنولوجي والتقني؟

في عالم اليوم، لم يعد التحول الرقمي رفاهية بل هو مسألة بقاء ونمو. الشركات التي تفشل في التكيف، ستجد نفسها خارج المنافسة. الأهمية تكمن في عدة جوانب رئيسية، وكما ورد في تعريف المحمدي للتحول الرقمي، فإن أهمية التحول الرقمي، تتمثل في تعزيز الكفاءة للعمليات التشغيلية، ورفع فعالية العناصر البشرية، وإضافة قيمة للأعمال التي تشمل زيادة الإيرادات، وتقليل التكاليف، وتخفيف الأخطار، وأخيراً بناء مستقبل جديد من خلال ابتكار نماذج عمل جديدة، تقدم خدمات أسرع، وأكثر تخصيصاً للعملاء، وإنشاء مصادر إيرادات جديدة، وقدرة على تحليل كميات كبيرة من البيانات، وصناعة القرارات الرشيدة بناء عليها. وكذا المرونة في التكيف مع الموجات المتلازمة والمتسارعة للتكنولوجيا، والاستجابة السريعة لتغيرات السوق والأزمات المفاجئة.

«الاستثمار في الإنسان أساس التحول الرقمي.. وتضافر القطاعين الحكومي والخاص يصنع الهعزة الرقمية»

كيف يمكن أن نردم الفجوة التقنية التي يعيشها القطاع الخاص اليمني في مقابل التسارع الحاصل من حولنا؟

هذا سؤال محوري ومهم جداً. الفجوة موجودة ولا يمكن إنكارها، ولكنها ليست مستحيلة الردم. الحل يكمن في تضافر الجهود بين الحكومة والقطاع الخاص. فعلى الصعيد الحكومي، الفجوة يمكن ردمها من خلال تطوير البنية التحتية للاتصالات، وبناء شبكات إنترنت عالية السرعة، وتوسيع مساحة تغطيتها بأسعار معقولة ومقبولة، وهذا هو حجز الزاوية لأي تحول رقمي من الناحية التكنولوجية. كما أنه لا بد من سنّ التشريعات والقوانين الداعمة لعملية التحول الرقمي، بحيث تهدف إلى تنظيم المعاملات الرقمية، والتوقيع الرقمي، وحماية البيانات، والأمن السيبراني، والتشجيع على الاستثمار في التكنولوجيا. ومن المهم في هذا الجانب، أن تضع الحكومة استراتيجية للتحول الرقمي تقوم على تحليل الواقع المشهود للوصول إلى المستقبل المنشود.

أما على صعيد القطاع الخاص، فإن ردم الفجوة يتطلب، الاستثمار الجريء في التكنولوجيا، بحيث يأخذ رجال الأعمال بزمام المبادرة، ويستثمرون في

كيف يمكن أن تبدأ شركة ما بالاتجاه نحو التحول الرقمي؟

البداية الصحيحة هي مفتاح النجاح. لا يمكن أن تبدأ رحلة التحول الرقمي بشكل عشوائي، بل يجب أن تنطلق من رؤية واضحة، ودعم كامل من القيادة العليا. وهناك ثلاث خطوات أساسية تمثل خارطة الطريق لرحلة التحول الرقمي، وهي: تحليل الواقع المشهود، ثم رسم المستقبل المنشود، ثم تحديد المسار المقصود الذي يردم الفجوة بين الحاضر والمستقبل.

وتتوفر أدوات رقمية تسمى مقاييس النضج الرقمي، تستخدم لتحديد خارطة الطريق هذه بطريقة احترافية. ولهذا الموضوع تفاصيل كثيرة لا داعي للخوض فيها.

ماهي النليات اللازمة للتحول الرقمي الصحيح؟

لضمان نجاح التحول الرقمي، نحتاج إلى منظومة متكاملة من الآليات التي تعمل معاً بتناغم وانسجام، ومن أهم هذه الآليات على سبيل المثال لا الحصر ما يلي:

• القيادة الرقمية: وجود قادة يمتلكون رؤية رقمية، وينشرون الثقافة الرقمية، وقادرين على إلهام الآخرين، وتحفيزهم في المحي قدماً في رحلة التحول الرقمي.

• استراتيجية مرنة وقابلة للتكيف: يجب أن تكون الاستراتيجية ديناميكية، بحيث يمكن مراجعتها وتعديلها بناءً على المتغيرات في السوق والتكنولوجيا.

• التركيز على العميل: ونقصد بالعميل الداخلي وهم منسوبي الشركة وأيضاً العملاء الخارجيين وجعلهم محور كل شيء. يجب أن تهدف كل مبادرات التحول الرقمي في النهاية إلى تقديم قيمة أفضل، وتجربة مميزة للعميل.

• إدارة المواهب والقدرات: استقطاب وتطوير الكفاءات الرقمية اللازمة، وتدريب الموظفين الحاليين على المهارات الجديدة.

• الاستثمار في التكنولوجيا المناسبة: اختيار التقنيات التي تخدم أهداف العمل، وليس مجرد تبني أحدث التقنيات للموضة.

• الشركات الاستراتيجية: التعاون مع شركات التكنولوجيا، والشركات الناشئة، والمؤسسات الأكاديمية لتسريع الإنسكار.

ماذا عن خطوات التحول الرقمي؟

لعلي كنت قد أثرت إلى خطوات التحول الرقمي، في إجابتي عن السؤال السابق، وأود أن أشير بأنني قد فصلت هذه الخطوات فيما سميته «الاستراتيجية السباعية للتحول الرقمي» وهي استراتيجية مُمر بسبع مراحل وهي (المستقبل المنشود، الواقع المشهود، الترتيب المقصود، الإثراك المعهود، المسار المقصود، التقييم المعهود، والابتكار المورد)، وهذا الأخير هو الذي يقوم على أساس التعلم المستمر.

وهل تختلف هذه الخطوات تبعاً لنوع النشاط الذي تمارسه؟

نعم، بالتأكيد. المبادئ الأساسية والمراحل السبع تبقى كما هي، ولكن

تحديث الأنظمة الرقمية، وتبني التقنيات الحديثة، كما فعلنا في مجموعة هائل سعيد أنعم وشركاه، وكذلك من المهم إطلاق المبادرات التي تهدف إلى بناء جيل من القادة الرقميين ليقودوا رحلة التحول الرقمي باقتدار، وكذلك على رجال الأعمال رعاية مؤتمرات التحول الرقمي، وتبادل قصص النجاح بين المؤسسات المختلفة، والمجموعة والله الحمد تعتبر رائدة في هذا المجال، بتوفيق الله أولاً، ثم بالدعم الكبير، والمتابعة المستمرة من قيادتها العليا، لرحلة التحول الرقمي، وتطويع أحدث التكنولوجيات لأعمالها، واستقطاب، وتدريب الكفاءات التي تقود هذه الرحلة في جميع أقاليمها.

كيف تنظر كخبير لواقع التحول الرقمي بالنسبة للقطاع الخاص في اليمن؟

في الحقيقة، أنا متفائل، ودوماً ما أستشهد بقول الشاعر:
من صخرة الآلام ينثُثُ فجرنا ومن المأساة تشرق الآمال
إن نظرتي إلى واقع التحول الرقمي في اليمن، هي نظرة واقعية متفائلة، الواقع يقول إننا نواجه تحديات هائلة، من بنية تحتية متهاكلة، وصراع مستمر، وبيئة تشريعية غير مكتملة، لكن مصدر التفاؤل ينبع من رؤية الصمود المذهل، والمرونة العالية التي أظهرها القطاع الخاص في اليمن. هناك وعي متزايد بأهمية التكنولوجيات، وهناك مبادرات فردية وشركات رائدة بدأت بالفعل رحلة التحول الرقمي، وحققَت نجاحات ملحوظة. هذه المبادرات هي التي تبني الأمل، وتثبت أن الإرادة قادرة على صنع المعجزات حتى في أصعب الظروف. نحن ربما في بداية الطريق، ولكننا نسير في الاتجاه الصحيح.

«نجاح التحول الرقمي يبدأ من دعم الإدارة العليا وينتهي بثقافة مؤسسية تؤمن بالتغيير»

وهل هناك بالإمكان أن تسمي نهجاً وطنية كقصص نجاح في هذا الجانب؟

بالتأكيد. اسمح لي هنا أن أتحدث عن تجربتنا في مجموعة هائل سعيد أنعم وشركاه، والتي اعتبرها قصة نجاح وطنية نفخر بها. لقد أخذنا على عاتقنا مسؤولية قيادة هذا التحول ليس فقط داخل مجموعتنا، بل لتكون مثلاً يحتذى به في القطاع الخاص اليمني، رحلتنا لم تكن سهلة، ولكننا وضعنا خارطة طريق واضحة وشاملة، وعقدنا شركات استراتيجية مع كبرى الشركات العالمية، مثل ساب، وميكروسوفت، وعلي بابا، وأوراكل، وسيسكو، ومن خلال هذه الشركات، تمكنا من إعادة بناء بنيتنا التحتية الرقمية، وتوحيد أنظمتنا، وتطبيق أحدث حلول إدارة الموارد المؤسسية.

وهناك أيضاً نماذج أخرى، وقصص نجاح، بدأت تظهر في قطاعات مختلفة، مثل قطاع الخدمات المالية والمصرفية الذي يشهد نمواً في تطبيقات الدفع الإلكتروني والمحافظ الرقمية، وبعض الشركات الناشئة التي تقدم حلولاً مبتكرة في مجالات التجارة الإلكترونية والتعليم عن بعد. هذه كلها بذور لغد رقمي واعد.

ماذا عن البنى التحتية، والكوادر المتخصصة وهدياً في هذا الجانب؟

سؤالك الرائع، فقد ذكر أهم تحديين يقفان عائقاً كبيراً، وسدأً منيعاً أمام المخي قدماً في رحلة التحول الرقمي، الأول هو ضعف البنية التحتية، فهي ما تزال غير مستقرة، بالإضافة إلى ارتفاع تكلفتها، مما يحد من قدرة الشركات على تبني تقنيات حديثة كالحوسبة السحابية، وإتترنت الأشياء، ورغم وجود حلول مؤقتة، إلا أن الحل طويل الأمد يتطلب استثماراً وطنياً واسعاً في تحديث البنية التحتية الرقمية في اليمن. وثاني التحديات، هو نقص الكفاءات الرقمية، إذ إن هناك فجوة كبيرة بين مخرجات التعليم، واحتياجات السوق، في مجالات الأمن السيبراني، والذكاء الاصطناعي، وتحليل البيانات، والحوسبة السحابية، وهذه أهم المحطات لأي رحلة في التحول الرقمي. ولردم هذه الفجوة، فإنه لا بد من استراتيجية وطنية تركز على بناء المحترفين الرقميين الذين سيقودون رحلة التحول الرقمي، والاستثمار في تطبيق تقنيات التحول الرقمي.

إلى أي مدى يمكن لليمن أن تحقق خطوات متقدمة في التحول الرقمي بالنظر للواقع المعاش؟

على الرغم من كل هذه التحديات، أؤمن بشدة، وأثق تماماً، أنه من رحم الآلام، تولد الآمال، ومن ظلام اليأس، يبرز نور الفجر، فاليمن يمتلك فرصة فريدة، لتحقيق فترات نموية بدلاً من أن يمر بكل المراحل التي مرت بها الدول المتقدمة، لبدأ من حيث انتهى الآخرون. فقط نحتاج إلى إرادة، وإدارة، وصدق وأمانة. إذا توفر ذلك، فإن السماء هي الحدود. اليمن يمتلك طاقات بشرية شابة وذكية، إذا تم فكيتها بالأدوات الصحيحة، يمكنها أن تبذل وتتأفص على المستوى العالمي.

حدثنا عن مجموعة هائل سعيد أنعم وشركاه، والتحول التكنولوجي الواسع للمجموعة.. وكيف أعادت الهجوع تعريف هويتها من كونها كياناً صناعياً وتجاريًا إلى للعب وحموي في التكنولوجيات؟

هذا هو قلب رحلتنا خلال السنوات القليلة الماضية والآتية، مجموعة هائل سعيد أنعم وشركاه، بتاريخها الطويل كأكثر كيان صناعي وتجاري في اليمن، متواجد في أكثر من 80 دولة، على امتداد القارات، أدركت مبكراً أن المستقبل ليس في توسيع نطاق الأعمال التقليدية فحسب، بل في إعادة تعريف هذه الأعمال من خلال التكنولوجيات.

فلسفة قيادة المجموعة كانت بسيطة وواضحة: «الانتقال من رد الفعل إلى استشراف المستقبل». بدلاً من جعل التكنولوجيات مجرد أداة لحل المشاكل اليومية، قررنا أن نجعلها المحرك الأساسي للنمو والابتكار، وهذا يتطلب تغييراً جذرياً في العقلية والثقافة المؤسسية.

أما ما يتعلق بإعادة تعريف هوية المجموعة، فقد تمت من خلال عدة محاور استراتيجية:

أولها: الاستثمار في بنية تحتية رقمية عالمية، فقد بنت المجموعة شركات استراتيجية واسعة النطاق مع كبرى شركات التكنولوجيات العالمية ومنها شركة ساب، أكبر شركة برمجيات أعمال في العالم، لتنفيذ باقة متكاملة من الحلول السحابية التي وحدت عمليات معظم شركات المجموعة في مختلف القطاعات، وشتى الأقاليم.

وكذلك بناء شراكة استراتيجية مع شركة ميكروسوفت، إضافة إلى الشراكة الاستراتيجية مع الشركة التكنولوجية الصينية علي بابا.

غرة هذه الشراكات، أنها أعطت قيادة المجموعة رؤية شاملة ولحظية لأعمالها، ومكنتها من صناعة قرارات رشيدة تستند إلى البيانات الدقيقة.

وثانيها: التكنولوجيات كخدمة وحلول، إذ لم تكنف المجموعة بتطبيق التكنولوجيات، بل أسست ذراعاً تكنولوجياً متخصصاً، وهي شركة «كتوفال (TechnoVal)» التي انطلقت من السعودية وتوسعت إلى الإمارات ومصر والهند، وهي تقدم اليوم خدمات الحلول التكنولوجية، واستشارات

التحول الرقمي، وتطبيق نظام ساب لشركات أخرى، مما حوّل المجموعة من مستهلك للتكنولوجيا إلى منتج ومصدّر لها.

ثالثها: وأهمها، الاستثمار في رأس المال البشري، والتكيز على الكفاءات الرقمية فقد أطلقت المجموعة برامج مكثفة لتدريب موظفيها، عبر منصات رقمية أسستها المجموعة لهذا الغرض، بالإضافة إلى مبادرات وطنية لتطوير جيل جديد من القادة الرقميين في اليمن، وفي غيرها.

ورابعها: الأمن السيبراني كأولوية قصوى في ظل التهديدات المتزايدة، حيث استثمرت المجموعة بكثافة في بناء مركز عمليات أمن سيبراني متطور لحماية بياناتنا وبيانات عملائنا.

خامسها: دمج الذكاء الاصطناعي في مختلف العمليات التشغيلية، سواء كانت مالية أم إنتاجية، أم لوجستية، أم بيعية أم غيرها، والهدف أن يكون الذكاء الاصطناعي معززاً للإنتاجية لا بديلاً عن الأفراد.

بهذه الاستراتيجيات، لم تعد المجموعة مجرد مجموعة صناعية وتجارية فحسب، بل صارت مجموعة استثمارية تقودها التكنولوجيات، قادرة على المنافسة والنمو في اقتصاد القرن الحادي والعشرين، وعهد التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي.

«الذكاء الاصطناعي ليس بديلاً عن الإنسان، بل أداة لرفع كفاءته وتعزيز إنتاجيته»

برأيك ما هي فلسفة التحول الرقمي، ودور رجال الأعمال، ومستقبل القطاع الخاص في اليمن في هذا الجانب؟

فلسفة التحول الرقمي - كما أراها - تقوم على أن التكنولوجيات ليست غاية في حد ذاتها، بل هي وسيلة لتحقيق غاية أسمى وهي تحسين حياة الناس، ورفع إنتاجية الأفراد سواء كان ذلك من خلال توفير منتجات أفضل، أو خدمات أسهل، أو خلق فرص عمل جديدة. إنها فلسفة تتمحور حول الإنسان أولاً وأخيراً.

أما دور رجال الأعمال في اليمن اليوم، فهو دور قيادي: إنهم مطالبون بالاستثمار في المستقبل الرقمي، وبناء شركات عالمية، وتمكين الشباب المبدع. وفيما يتعلق بمستقبل القطاع الخاص، فإن هذا المستقبل يعتمد على مدى استيعاب القطاع الخاص لهذا التحول، فالشركات المرنة والمبتكرة هي التي ستقود المرحلة القادمة. وأنا واثق أن إرادة القطاع الخاص اليمني قادرة على بناء مستقبل مشرق لليمن.

كلمة أو رسالة أخيرة للجهات المعنية في القطاع الخاص والحوكمة؟

رسالتي إلى القطاع الخاص: لا تتباطؤوا ولا تتلذذوا؛ فالمستقبل الرقمي لن ينتظر أحداً. استثمروا في شبابكم، وفي التكنولوجيات، وابتنوا نماذج عمل مبتكرة. أتمم أمل اليمن وقاطرة نهضته الاقتصادية.

أما رسالتي إلى الحكومة والجهات المعنية: أتمم الشريك الأساسي والممكن الرئيسي. مهمتكم هي توفير البيئة الخصبة التي تسمح لبذور الابتكار أن تنمو وتزدهر. ركزوا على تطوير البنية التحتية وتحديث التشريعات، وإصلاح التعليم. اعملوا بيدا بيد مع القطاع الخاص، فالتحديات أكبر من أن يواجهها طرف مفردة.

نحن في مرحلة مفصلية من تاريخ بلدنا. والتحول الرقمي ليس مجرد مشروع تقني، بل هو رحلة متواصلة، لإعادة بناء اليمن على أسس حديثة ومستدامة. فلنتحد جميعاً، حكومة وقطاعاً خاصاً لنصنع معاً معجزة اليمن الرقمية، وليعود اليمن سعيداً كما كان.



الآن في اليمن

TIGGO 9



برنامج وطني للتوطين المرحلي وربط البحث العلمي بالقطاع الخاص لدعم المنتج الوطني

أ. رنا الجعوني .. مسؤولة إدارة المشاريع والدراسات والبحوث



باختيار منتج السنة/سلسلة القيمة ثم توجيه التدخلات العامة والخاصة والبحثية نحوها لمدة 12 شهراً لإحداث تحول قابل للتحقق في الإحلال والتنافس. ويستهدف ثلاثة أهداف مترابطة:

1. أثر اقتصادي سنوي يمكن قياسه (حصّة سوق، انخفاض استيراد لبلد محدد، تحسّن جودة/كلفة، انتظام توريد).
2. تحويل البحث إلى بحث تطبيقي مسنود بالصناعة بوجود "عميل صناعي" يبنى النتائج داخل خطوط الإنتاج.
3. بناء خبرة وطنية تراكمية سنوية

قابلة للتكرار والتوسع. لأن فشل الإحلال غالباً سببه الجودة، التكلفة، الاعتماد، التوريد والثقة السوقية، يقترح البرنامج مساراً سنوياً منضبطاً يشمل: تحديد مشكلة قابلة للحل خلال سنة، تمويل مشترك وتقاسم مخاطر وربط الصرف بالمخرجات، تجريب وتحقق صناعي داخل خطوط الإنتاج بقياس قبل/بعد، مواومة المواصفات وضبط الجودة والتوريد، ثم تحفيز سوقي (مثل تفضيل محلي في المشتريات) يُحرّك الطلب بناءً على تحسّن موضوعي لا على الإغلاق والمنع فقط.

يرتكز الاختيار على معايير اقتصادية قابلة للتحقق: حجم فاتورة الاستيراد، حجم الفاقد/الهدر، إمكانات القيمة المضافة، فرص التوسع/التصدير، وجاهزية القطاع الخاص للاستثمار والتبني، ثم تُستكمل باعتبارات تشغيلية تقلل المخاطر، توفر المدخلات واستقرارها، إمكانية الوصول للنتيجة خلال 12 شهراً، نضج القاعدة الصناعية، مخاطر الإمداد واللوجستيات، قابلية ضبط الجودة والاعتماد، وهيكل السوق والمنافسة. الفكرة: ليس دائماً "الأكبر استيراداً" هو الأفضل سنوياً؛ بل "الأكثر قابلية لإنتاج أثر خلال سنة" قد يحقق فوزاً مبكراً يبنى الثقة ويطلق دورة تعلم وطنية.

يعاد تعريف الجامعة كمقدم خدمة بحث وتطوير تعاقدي يخدم المصنع والسوق، بحيث تُقاس قيمة البحث بمؤشرات تشغيلية (خفض المربّجات، تقليل الفاقد، خفض كلفة الوحدة، تثبيت المواصفة...)، ويُقترح أن تقدم الجامعات "سلة خدمات" تطبيقية حسب المنتج المختار: تطوير التركيبات/البدايل، تحسّن العمليات وخفض التوقفات، بناء نظم مراقبة الجودة وضمان الجودة وإجراءات تشغيل قياسية، النمذجة الأولية والتحقق الصناعي داخل المصنع، وتحسين سلسلة الإمداد وتقليل التلف والفاقد.

تُدار الشراكة كعملية إنتاج: تحديد مشكلة صناعية قابلة للحل سنوياً، تحويلها إلى حزمة عمل بحثية بمؤشرات وخط أساس وجدول تسليم، توقيع عقد يحدد الملكية الفكرية وسرية البيانات، إلزام التحقق داخل المصنع، و تمويل مرحلي بصيغة تقاسم مخاطر (مساهمة من البرنامج + مساهمة من المنشأة) وربط حوافز الفرق البحثية بنتائج قابلة للقياس، مع قناة دائمة عبر مكتب ارتباط صناعي/وحدة نقل تكنولوجيا. لذا نقترح شراكة تشغيلية بأربع ركائز: (1) جهة قرار مركزية (مجلس توطّين) تعتمد منتج السنة وخطّة التشغيل ونفض النزاعات، (2) وحدة تشغيل تنفيذية تدير التنفيذ اليومي وتفضض كلفة التنسيق، (3) تعاقبات أداء تربط التمويل بالمخرجات القابلة للتحقق، (4) استدامة



مدير التحرير



لم تنتظر علياء أحمد محمد الراعي أن تُفتح لها الأبواب المغلقة، بل صنعت فرصتها بنفسها. شقت طريقها وراء شغفها وفتحت لنفسها نافذة على فسيح الأمل، فبعد حصولها على الماجستير في إدارة الأعمال، اختارت أن تكتب لمستقبلها سيناريو مختلفاً بإرادتها، وحوّلت حبها للطبيعة والمنتجات الطبيعية إلى مشروع ريادي يعكس هوية يمنية أصيلة.



منذ ثلاث سنوات، كان «بيور بيوتي PURE BEAUTY» مجرد حلم صغير لا يتجاوز حدود الفكرة، لكن علياء بدأها وطوّجها ونظرتها الإيجابية للواقع جعلت من الحلم واقعاً عاشته بكل جوارحها، ومنحته شغفها وحبها، متكنة على مؤهلها الأكاديمي في «إدارة المشاريع والتسويق» لتشيّد مشروعها لبننة بعد أخرى، حتى خرج من طور التوقعات والأمل إلى حيز التنفيذ.

بناء العلاقة مع العميل

كي تجد لمشروعها «بيور بيوتي PURE BEAUTY»

علياء الراعي و «بيور بيوتي»: من شغف شخصي إلى علامة تجارية واعدة

موطئ قدم في سوق مكتظ مختلف المنتجات المحلية والخارجية، قررت علياء أن تكون الشفافية والوضوح عصاها السحرية التي تستشق بها طريقها في «بازار» المنتجات اللامتناهي، ولم تكتفِ بذلك، بل اتخذت خطوات أكثر جديّة من خلال الاعتماد على المواد الخام المحلية بنسبة تصل إلى 90%، رغبة منها في تعزيز حضور المنتج الوطني، وإلى جانب الوضوح مع العملاء عبر الإفصاح الكامل عن مكونات المنتجات لبناء جسور الثقة، اهتمت علياء بالتوعية؛ فلم ينحصر دورها في الإنتاج والبيع، بل قررت تثقيف جمهورها عبر منصات التواصل الاجتماعي حول فوائد الزيوت والأعشاب الطبيعية.

تنام مستر

رغم كل المعوقات، تمكنت علياء من إثبات ذاتها وتثبيت خطوات مشروعها في السوق، وهذا ما تؤكدته بيانات استراتيجيتها التسويقية؛ فلـ «بيور بيوتي PURE BEAUTY» اليوم أكثر من 7,000 متابع على منصات التواصل الاجتماعي كجمهور نشط، إضافة لقاعدة عملاء حقيقيين تتراوح بين 500 إلى 800 عميل، خاصة أن قائمة منتجاتها اليوم تضم 24 منتجاً طبيعياً نوعياً. أما بالنسبة للتوزيع، فتعتمد علياء على نقطتي بيع في الوقت الحالي، وتراهن على توسيع دائرتها لتشمل كل محافظات الجمهورية. ليس هذا فحسب، بل أدرجت ضمن خططها المستقبلية التوسع خارجياً، إذ إن منتجاتها تصل بالفعل إلى الخارج بطريقة أو بأخرى وتلقى ردود فعل إيجابية، مما شجعها على التخطيط الجدي للتصدير.

تحديات المنافسة

لم يكن طريق «بيور بيوتي PURE BEAUTY» معبداً؛ حيث واجهت علياء والوفد العامل معها - الذي لا يتجاوز أصابع اليد الواحدة - العديد من التحديات، أبرزها صعوبة الحصول على بعض المواد الخام وضعف القوة الشرائية في ظل الوضع الاقتصادي الصعب، بالإضافة إلى مخاطر التقليد غير النزيه للهوية البصرية. وفي هذا الصدد تؤكد علياء: «لم أخش يوماً المنافسة، بل أنظر إليها كمرآة تكشف لي جوانب القصور لتلافيها وتطوير منتجاتي بما يليب طموحات العملاء». ورغم انخفاض أسعار بعض المنتجات المنافسة، إلا أنها تتغلب على ذلك بتقديم خدمات ما بعد البيع، والتفاعل السريع، والنصح المستمر.

طموحات لا تتوقف

لا يتوقف طموح علياء عند الحدود المحلية؛ فهي تطمح لتحويل مشروعها إلى ماركة عالمية تحمل بصمة التميز اليمني، مع خطة لفتح نقاط بيع في كافة المحافظات الرئيسية والدول العربية.

رسالة للمعنيين من واقع خبرتها في سوق العمل، تتطلع علياء أن تتخذ الجهات المعنية خطوات عملية لتشجيع الصناعة المحلية وإزالة المعوقات، وذلك من خلال: تسهيل الحصول على معدات حديثة ترفع كفاءة الإنتاج.

دعم التسويق والترويج عبر تنظيم المعارض التجارية وتطوير أساليب عرض المنتجات بشكل احترافي. الربط مع الممولين ونقاط البيع لتعزيز حصّة



المنتجات المحلية في السوق. إن حكاية علياء الراعي و«بيور بيوتي PURE BEAUTY» نموذج عملي لكيفية القفز فوق العوائق واستثمار الشغف؛ وهي رسالة لرواد ورائدات الأعمال بأن المثابرة، والتعلم المستمر، والصدق مع العميل، أضلاع مثلث النجاح الذي يضمن استمرارية النشاط وتميز المنتج.



الفاو تؤكد تراجع أسعار منتجات الألبان واللحوم والسكر للشهر الخامس

توقعات ارتفاع الإهدادات العالمية من السكر في الموسم الحالي تضاعف تراجع أسعاره عالمياً.

الذئبان تسجل أكبر انخفاض لها في يناير الهاضي.



سجل متوسط مؤشر منظمة الأغذية والزراعة للأسعار في يناير 2026، انخفاضاً قدره (0.4 ٪) عن قيمته في ديسمبر الماضي. وقد عوّض انخفاض مؤشرات أسعار منتجات الألبان واللحوم والسكر عن ارتفاع أسعار الحبوب والزيوت النباتية، ما أسفر عن تراجع مؤشر المنظمة للشهر الخامس على التوالي. وكان المؤشر أدنى بمقدار (0.6 ٪) من مستواه المسجل خلال العام الماضي وأقل بمقدار (22.7 ٪) من الذروة التي بلغها في مارس 2022.

وحقق متوسط مؤشر منظمة الأغذية والزراعة لأسعار الحبوب في يناير، ارتفاعاً طفيفاً قدره (0.2 ٪) عن مستواه في ديسمبر، وإن كان لا يزال أدنى بمقدار (3.9 ٪) من مستواه خلال الشهر نفسه من العام الماضي. وبقيت الأسعار العالمية للقمح مستقرة عموماً، حيث انخفضت بنسبة

0.4 ٪ فقط عن ديسمبر. وقد عوّض ضعف الإمدادات العالمية عموماً عن التباطؤ نحو ارتفاع الأسعار الناجمة عن ارتفاع مبيعات الصادرات من أستراليا وكندا، إلى جانب المخاوف المتعلقة بأحوال الطقس التي تؤثر على المحاصيل في مرحلة السكون في الاتحاد الروسي والولايات المتحدة الأمريكية.

وواصلت التوقعات الجيدة بشأن المحاصيل في الأرجنتين وأستراليا، إلى جانب ارتفاع المخزونات العالمية، الضغط نحو انخفاض الأسعار. كما واصلت الأسعار الدولية للذرة منحاها التراجعي، حيث انخفضت بنسبة 0.2 ٪ مقارنة بشهر ديسمبر.

ومع أن المخاوف المتصلة بأحوال الطقس والمتعلقة بظروف الزراعة في الأرجنتين والبرازيل، قد ساهمت إلى جانب الطلب القوي على الإيثانول في الولايات المتحدة الأمريكية في دعم الأسعار إلى حد ما، إلا أنها لم تعوّض عن الاتجاه السائد في الأسواق عموماً نحو خفض الأسعار نتيجة وفرة الإمدادات العالمية.

وسجلت الأسعار العالمية للسكر ارتفاعاً طفيفاً من بين الحبوب الخشنة الأخرى، مدفوعةً بارتفاع الطلب على الإمدادات في الأرجنتين، في حين عكست أسعار الذرة الراجعة تحركات سوق القمح، حيث سجلت انخفاضاً بسيطاً. وفي المقابل، ارتفع متوسط مؤشر المنظمة لأسعار الأرز عموماً بنسبة 1.8 ٪ في يناير 2026، في إشارة إلى ارتفاع الطلب، خاصة على الأصناف العظرية. وبحسب المؤشر فقد ارتفعت أسعار الزيوت

النباتية في يناير بمقدار (2.1 ٪) عن مستواه المسجل في ديسمبر الماضي، وإن بقي أعلى بنسبة 10.2 ٪ من مستواه المسجل خلال العام الماضي. وتظهر هذه الزيادة ارتفاع الأسعار العالمية لزيوت النخيل والصويا ودوار الشمس، وهو ما عوّض عن انخفاض أسعار زيت اللفت. فقد ارتفعت الأسعار الدولية لزيت النخيل للشهر الثاني على التوالي، مدفوعةً بتباطؤ الإنتاج الموسم في جنوب شرق آسيا وارتفاع الطلب العالمي على الواردات في ظل تحسن القدرة التنافسية للأسعار. وقد ارتفعت، في الوقت نفسه،

صندوق النقد: التضخم العالمي قد يتراجع إلى 3.8 ٪ العام الجاري

قالت مديرة صندوق النقد الدولي، كريستالينا جورجيفا، إنّ التضخم العالمي مرشّح للتراجع إلى 3.8 بالمئة خلال العام الحالي، على أن ينخفض إلى 3.4 بالمئة بحلول عام 2027، في ظل تباطؤ الطلب وتراجع أسعار الطاقة. وخلال كلمة لها في منتدى مالي عربي عُقد في دبي، أشارت جورجيفا إلى أنّ الاقتصاد العالمي أظهر قدرة لافتة على الصمود، رغم التحولات العميقة التي يشهدها المشهد الجيوسياسي، إلى جانب التغيرات في السياسات التجارية والتطورات التكنولوجية والديموقراطية. وشدّدت جورجيفا على أهمية تعزيز التكامل التجاري، معتبرةً أنّ ذلك يكسب أهمية خاصة في ظل ما وصفته بتفشك التجارة العالمية. وأوضحت أنّ حركة التجارة، لم تشهد التراجع الذي كان متوقعاً. لافتةً إلى أنها تواصل النمو، وإن بوتيرة أبطأ لتقليل من وتيرة النمو العالمي. وشهد العالم خلال السنوات الماضية موجات تضخم متعاضدة بسبب أزمات سلسلة التوريد والكوارث الطبيعية وارتفاع أسعار الطاقة والغذاء. إضافة إلى التوترات الجيوسياسية والحروب التي أثرت على التجارة العالمية.

صادرات كوريا الجنوبية تسجل أكبر نمو منذ 2021

أفادت بيانات حكومية بارتفاع صادرات كوريا الجنوبية في يناير ٢٠٢٦، للشهر الثامن على التوالي وبأسرع وتيرة في أربعة أعوام ونصف العام مع استمرار زخم مبيعات الرقائق في البلاد بدعم الطلب على خوادم الذكاء الاصطناعي.

وأظهرت بيانات التجارة أن الصادرات من رابع أكبر اقتصاد في آسيا وهو من أهم مؤشرات التجارة العالمية، ارتفعت 33.9 بالمئة في يناير الماضي إلى 65.85 مليار دولار، متجاوزة متوسط زيادة 29.9 بالمئة توقعها خبراء اقتصاديون استطلعت رويترز آراءهم.

وارتفعت الواردات 11.7 بالمئة على أساس سنوي في يناير الماضي إلى 57.11 مليار دولار.

وزادت صادرات أشباه الموصلات لأكثر من مئليها، إذ قفزت 102.7 بالمئة على أساس سنوي، مما أدى إلى استمرار زخم قطاع الرقائق.



مؤشرات ترجح تجاوز إفريقيا لنسبها في وتيرة النمو الاقتصادي

توقع موقع Pulse of Africa القارة الإفريقية ستمكن في 2026 من تجاوز آسيا في وتيرة النمو الاقتصادي.

ويشير الموقع، نقلا عن بيانات لصندوق النقد الدولي، إلى أنه بينما يصل متوسط النمو في إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى إلى 4.6 بالمئة هذا العام، فإن معدل النمو الإجمالي للاقتصاد الآسيوي خلال نفس الفترة سيتباطأ إلى حوالي 4.1 بالمئة.

ووفقاً لمُنسق الأمم المتحدة المقيم في رواندا أوزونيا أوجيلو، تكمن قوة دفع النمو الاقتصادي في إفريقيا في الأداء الفريد لدى بعض البلدان، وخاصة في شرق القارة السمراء. إلا أنّ خبراء أشاروا إلى أنّ ما وصفته بتفشك التجارة العالمية، وأوضحت أنّ حركة التجارة، لم تشهد التراجع الذي كان متوقعاً. لافتةً إلى أنها تواصل النمو، وإن بوتيرة أبطأ لتقليل من وتيرة النمو العالمي. وشهد العالم خلال السنوات الماضية موجات تضخم متعاضدة بسبب أزمات سلسلة التوريد والكوارث الطبيعية وارتفاع أسعار الطاقة والغذاء. إضافة إلى التوترات الجيوسياسية والحروب التي أثرت على التجارة العالمية.



ثروة ماسك تتجاوز صافي الناتج المحلي للإجمالي لنحو 169 دولة

أصبح رجل الأعمال الأمريكي إيلون ماسك أول شخص في التاريخ تتجاوز ثروته الصافية 800 مليار دولار.

وبلغت ثروة إيلون ماسك الصافية 852.5 مليار دولار بعد ظهر يوم 4 فبراير، كأول شخص في التاريخ تتجاوز ثروته 800 مليار دولار. أما لاري بيغ، المؤسس المشارك لشركة غوغل، والذي يحتل المرتبة الثانية في قائمة فوربس، فثروته تقل عن ثروة ماسك بثلاث مرات تقريباً.

وارتفعت ثروة ماسك مجدداً بعد استحواذ شركة SpaceX المتخصصة في مجال الصواريخ، على شركته المتخصصة في الذكاء الاصطناعي، إكس إيه آي. وقبل ذلك بستة أسابيع، أصبح ماسك أول شخص تتجاوز ثروته 600 مليار دولار. وثروة ماسك هائلة لدرجة أنها تتجاوز الناتج المحلي الإجمالي لما يقرب من 90% من مليار دولار). أما من حيث الناتج المحلي الإجمالي، فلا تتخطى ثروة ماسك 22 دولة، وهي: الولايات المتحدة 30.62 تريليون دولار، والصين 19.4 تريليون دولار، وألمانيا 5.01 تريليون دولار، والهند 4.13 تريليون دولار، وبريطانيا 3.96 تريليون دولار، وفرنسا 3.36 تريليون دولار، وإيطاليا 2.54 تريليون دولار، وروسيا 2.54 تريليون دولار، وكندا 2.28 تريليون دولار، والبرازيل 2.26 تريليون دولار، وإسبانيا 1.89 تريليون دولار، والمكسيك 1.86 تريليون دولار، وكوريا الجنوبية 1.86 تريليون دولار، وأستراليا 1.83 تريليون دولار، وتركيا 1.57 تريليون دولار، واندونيسيا 1.44 تريليون دولار، وهولندا 1.32 تريليون دولار، والعربية السعودية 1.27 تريليون دولار، وبولندا 1.04 تريليون دولار، وسويسرا تريليون دولار، وتايوان (الصين) 884.4 مليار دولار.

«أمازون» تحقق 2.21 مليار دولار أرباح الربع الأخير بدعم الحوسبة السحابية

أعلنت شركة «أمازون» عن تحقيق أرباح صافية بقيمة 21.2 مليار دولار خلال الربع الأخير من 2025، مدفوعة بشكل أساسي بارتفاع أنشطة الحوسبة السحابية، لكنها لم ترتق إلى توقعات السوق.

وخلال العام 2025، سجلت الشركة أرباحاً صافية بلغت 77.7 مليار دولار، بزيادة قدرها 31.2 بالمئة مقارنة بعام 2024، بينما ارتفع رقم الأعمال بأكثر من 12بالمئة ليصل إلى 716.9 مليار دولار، وفق وكالة الصحافة الفرنسية. وقال المدير التنفيذي للشركة، أندي جاسي، في بيان: «يعزز هذا النمو إلى قدرتنا على الابتكار بوتيرة

سريعة، ورصد المشاكل التي تواجه العملاء والعمل على حلّها». وجاءت هذه النتائج مدفوعة بشكل رئيس بأنشطة الحوسبة السحابية التي تحتل فيها «أمازون» موقع الصدارة، رغم أن معدل النمو لم يكن بنفس قوة المنافسين مثل «مايكروسوفت» و«ألفابت».

وأشار البيان إلى أن النتائج لم ترق لتوقعات المستثمرين، إذ تراجعت أسهم «أمازون» بنسبة 4.42 بالمئة في ختام تعاملات بورصة وول ستريت، قبل أن تenser لاحقاً نحو 9 بالمئة من قيمتها. وفي سياق متصل، أعلنت «أمازون» الثلاثاء عن إلغاء 16 ألف وظيفة إضافية، بعد ثلاثة أشهر من موجة أولى طالت 14 ألف موظف، أي نحو 10 بالمئة من إجمالي العاملين البالغ عددهم 350 ألف موظف في الوظائف الداعمة والاستراتيجية.



البنوك الأوروبية أهم اختبار الذكاء الاصطناعي والوظائف

يشهد القطاع المصرفي الأوروبي تحوُّلاً عميقاً مع اعتماد الذكاء الاصطناعي لتعزيز الكفاءة وخفض التكاليف، وسط ضغوط المستثمرين لتحسين العائد على حقوق الملكية.

وفي لقاءات أخرى مع اتحاد غرف التجارة والصناعة الهندية واتحاد الصناديق الهندية، جرى بحث سبل تعزيز الشراكة الاقتصادية وزيادة حجم التبادل التجاري والصادرات، حيث أكد حنفي أنّ التحولات التي يشهدها الاقتصاد العالمي تقرض الانتقال من نمط التعاون التقليدي إلى شراكة استراتيجية أعمق بين العالم العربي والهند، تقوم على الابتكار والتطوير وتحقيق المصالح المتبادلة.

واختتم أمين عام اتحاد الغرف العربية بالتأكيد على الدعم الكامل لهذه المبادرة، والتطلع إلى العمل المشترك مع الغرفة الهندية-العربية وشركائها لضمان تحقيق فوائد ملموسة لاقتصادات الجانبين وتعزيز العلاقات الاقتصادية على المدى الطويل.

ويشج الذكاء الاصطناعي للبنوك تحسين نسب التكلفة إلى الدخل، وتحسين الخدمات، والكشف عن الاحتيال، وإدارة الأموال بشكل أسرع وأكثر دقة، بينما يفتح المجال أيضاً لأدوار جديدة مثل مهندسي البيانات، ومرقبي الخوارزميات، وأخصائيي الأمن السيبراني. وأشار خبراء إلى أن التحول لا يعني نهاية الوظائف بالكامل، بل إعادة تعريفها وتكيفها مع المهارات الرقمية، خصوصاً مع القوانين الأوروبية الصارمة التي تقضي استخداماً مسؤولاً للتقنيات الذكية. ومن المرجح أن تأتي عمليات التبريح من داخل أقسام «الخدمات المركزية» للبنوك، والتي تشمل وظائف المكاتب الخلفية والوسطى، بالإضافة إلى وظائف إدارة المخاطر والامتثال، وفقاً لتحليل 35 جهة إقراض. ووفقاً لوقائع بحثية، يبلغ إجمالي عدد موظفي البنوك مجتمعة حوالي 2.12 مليون موظف، مما يعني أنّ خفض العدد بنسبة 10 بالمئة سيؤدّي إلى فقدان حوالي 212 ألف وظيفة.

وقال مورغان ستانلي: «أشارت العديد من البنوك إلى مكاسب في الكفاءة ناتجة عن الذكاء الاصطناعي والمزيد من الرقمنة بنسبة تصل إلى 30 بالمئة»، كما يتوقع أنّ تضييق تقنيات الذكاء الاصطناعي ما بين 200 و340 مليار دولار سنوياً إلى قبضة القطاع المصرفي العالمي، مع التركيز على الخدمات الرقمية وتحسين تجربة العملاء.

«شركات التكنولوجيا المالية» تدخل ضمن قائمة الأسرع نموًا في «سنغافورة»



لوحة شمسية تولد 78 جيغاوات/ساعة سنويًا. وفي قطاع تصميم المكاتب والبناء، شهدت شركة Conexus Studio زيادة كبيرة في الإيرادات من 13.8 مليون دولار في 2021 إلى 45 مليون دولار في 2024. مستفيدة من ارتفاع الطلب على خدمات البناء والتجهيزات المكتبية بعد جائحة كوفيد-19.

أما في قطاع التكنولوجيا المالية، فقد سجلت شركات ناشئة مثل Syfe و Choco Up نموًا ملحوظًا. كما حيث ارتفعت إيرادات Syfe من 1.7 مليون دولار إلى 12.4 مليون دولار مدفوعة بالطلب المتزايد على استثمارات الأموال الرقمية. فيما نمت إيرادات Choco Up من 4.6 مليون دولار إلى 6.9 مليون دولار بفضل حلول التمويل المرن للشركات الصغيرة والمتوسطة في التجارة الإلكترونية.

وفي مجال تكنولوجيا المعلومات والبرمجيات، تصدرت شركات مثل Ailytics و Toku القائمة. حيث تضاعفت إيرادات Toky من 19.3 مليون دولار في 2021 إلى 43.2 مليون دولار في 2024. مع توسع عملياتها العالمية لتشمل 117 موظفًا ومستشارًا في 9 دول. وتعكس هذه القائمة تحسن نمو الشركات السنغافورية، مع التركيز على الإيرادات العضوية، الابتكار المحلي، وتطبيق حلول مبتكرة. مع حد أدنى لمعدل النمو السنوي المركب بلغ 8.4% للعام الحالي، ما يؤكد قوة الاقتصاد المحلي وقدرة الشركات على التكيف مع متطلبات الأسواق العالمية.

أظهرت بيانات قائمة أسرع 100 شركة نموًا في سنغافورة لعام 2026 تصدر شركات البناء والهندسة، والتكنولوجيا المالية، وتكنولوجيا المعلومات والبرمجيات، مسجلة أعلى معدلات نمو خلال الفترة من 2021 إلى 2024. ويمثل هذا القطاع مجتمعًا نحو 39% من الشركات المدرجة. مقدمة خدمات متنوعة تشمل الهندسة الشمسية، إدارة الثروات الرقمية، وحلول الاتصالات السحابية.

كما تصدرت شركة Clean Kinetics القائمة بعد أن ارتفعت إيراداتها 42 مرة، من 365 ألف دولار في 2021 إلى 15.3 مليون دولار في 2024. مع تنفيذ أكثر من 180 مشروعًا في سنغافورة وتثبيت أكثر من 114 ألف

دراسة تكشف الوجه المظلم لتصاعد الاحتيال المالي الرقمي في فلسطين



ووفقاً لتغطيات متعلقة بالدراسة، فإن المحتالين يستخدمون أساليب متطورة ومتعددة تشمل: انتحال شخصيات حقيقية أو مؤسسات مالية لإيهام الضحايا بطلب معلومات حساسة، ورسائل إلكترونية أو رسائل عبر التطبيقات تحمل روابط خبيثة تدفع المستخدمين للإفصاح عن بياناتهم، واستغلال الثقة بالعلامات التجارية والمظاهر الرسمية لخداع المستخدمين وسرقة الأموال أو البيانات.

وتتسجم هذه الأساليب مع الاتجاه العالمي للاحتيال الرقمي الذي يستغل ضعف الوعي والمعلومات التقنية لدى شرائح واسعة من المجتمع، ولا سيما في سياق التحول السريع نحو الخدمات الإلكترونية.

تأثير الاحتيال المالي الرقمي على المواطنين

وبحسب الدراسة، تكشف عمليات الاحتيال المالي الرقمي في فلسطين عن أثر عميق ومتعدد يشمل:

- 1- خسائر مالية مباشرة للمواطنين نتيجة فقدان أموالهم أو بياناتهم المصرفية.
 - 2- تراجع الثقة في الخدمات الرقمية لدى المستهلكين، ما يعرقل جهود التحول الرقمي الوطني.
 - 3- تهديد الاستقرار المالي الرقمي، خصوصاً إذا ما توسعت هذه الظاهرة دون إجراءات حازمة للتوعية والحماية.
- وتتزامن هذه المخاطر مع واقع أوسع من الانتهاكات الرقمية ضد المحتوى الفلسطيني، ما يعكس تحدياً مركباً في إدارة الهوية الرقمية والأمن السيبراني.

دعوة للتوعية والحماية

وتؤكد الدراسة الضرورة الماسة لتعزيز الوعي الرقمي بين المستخدمين الفلسطينيين، وإطلاق حملات توعوية حول مخاطر الاحتيال المالي الرقمي وكيفية الوقاية منه، بما في ذلك: عدم مشاركة المعلومات البنكية أو الشخصية على الإنترنت، وفحص الروابط والمواقع قبل إدخال أي بيانات، وتوخي الحذر من الوعود المالية المغرية غير الموثوقة.

«أوبن أي آي» تحقق إيرادات تتجاوز 20 مليار دولار في 2025

أعلنت شركة أوبن أي آي أن إيراداتها السنوية تجاوزت 20 مليار دولار في عام 2025، مسجلة نموًا كبيرًا مقارنة بإيرادات العام السابق البالغة 6 مليارات دولار، متزامناً مع زيادة قدرات الحوسبة لديها من 0.6 جيغاوات إلى 1.9 جيغاوات.

وتوسعت أوبن أي آي في منصتها لتشمل النصوص، والصور، والصوت، والبرمجة، وواجهات برمجة التطبيقات APIs، مع التركيز المستقبلي على تطوير الوكلاء الرقبيين وأنظمة أتمتة سير العمل التي تعمل باستمرار وتحافظ على سياق المعلومات وتتعامل مع أدوات متعددة.

كما بدأت الشركة مؤخراً بعرض إعلانات لمستخدمي ChatGPT في الولايات المتحدة لزيادة العائدات. بينما تعمل على تطوير أول جهاز لها المتوقع إطلاقه في النصف الثاني من 2026.

وأوضحت الشركة أنها ستحقق تركيزاً أكبر على الاستخدام العملي للذكاء الاصطناعي في مجالات الصحة والعلوم والأعمال. مع الحفاظ على ميزانية خفيفة من خلال شركات وعقود مرنة مع مزودي الخدمات والبنية التحتية.

مصر تحقق طفرة في رقمنة إجراءات المهنتيين وتأسيس الشركات

كشف وزير الاستثمار والتجارة الخارجية المصري المهندس حسن الخطيب، عن طفرة في رقمنة بيئة المهنتيين وتأسيس الشركات في مصر، حيث تم تبسيط الإجراءات وتقليص عدد خطوات تأسيس الشركات من 34 إلى 9 خطوات في بعض الأنشطة، مع تحويل 41 جهة حكومية تشمل 389 ترخيصاً إلى منصات رقمية لدعم المهنتيين وتقليل الوقت والتكلفة.

وأكد الخطيب أن مصر تمتلك كل مقومات التحول الرقمي والذكاء الاصطناعي، من الطاقة النظيفة والبنية التحتية الرقمية إلى الكوادر البشرية المؤهلة، مشيراً إلى جهود الحكومة في تطوير مراكز البيانات، وتوطين التطبيقات الذكية، وإطلاق منصة مصر للتجارة الرقمية لتعزيز الصادرات وربط المصدر بالمستورد، مما يرفع مساهمة التجارة في الناتج المحلي.

وأضاف خلال ندوة نظمها مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار بالعاصمة الإدارية الجديدة بعنوان: «بين الابتكار والأثر التنموي: دور الذكاء الاصطناعي في تسريع أجندة التنمية»، أن هذه الإجراءات تهدف إلى تعزيز القدرة التنافسية لمصر عالمياً وجعلها مركزاً إقليمياً للتكنولوجيا والابتكار، مستفيداً من الثورة الرقمية لتقديم بيئة استثمارية محفزة وسلسة.

وتطرق الوزير إلى مبادرات دعم التجارة، مشيراً إلى إطلاق منصة مصر للتجارة الرقمية لربط المصدر بالمستورد وتسهيل إدارة الصادرات والوصول إلى الأسواق الدولية، مع توقع رفع مساهمة الصادرات في الناتج المحلي إلى 30% على الأقل. لافتاً إلى أن منصة الكيانات الاقتصادية الجديدة ستوفر 460 خدمة رقمية تشمل 41 جهة، ما يعزز اتخاذ قرارات استثمارية سريعة وفعالة.



Real Value of Product's Quality

شركة الروضة للتجارة

محمد محمد صلاح

أرز

الروضة

نقي حيري مزه



صاحب العلامة التجارية شركة الروضة للتجارة والاستثمار

01/282412

www.alrawdahco.com



نائب رئيس
الاتحاد

أ. محمد محمد صلاح

الرقمنة في القطاع الخاص جسر عبور نحو اقتصاد مستدام

يمر العالم اليوم بمنعطف تاريخي لا يعترف بالحدود التقليدية ولا بالأساليب الإدارية القديمة، حيث أصبحت الرقمنة هي العمود الفقري الذي يرتكز عليه نمو الاقتصادات واستدامة المؤسسات. وفي اليمن، لم يعد الحديث عن التحول الرقمي ترفاً فكرياً أو خياراً يتم تأجيله، بل أصبح ضرورة وجودية وحتمية اقتصادية تفرضها متطلبات المرحلة وتحديات السوق.

ندرك جيداً في الاتحاد العام للغرف التجارية الصناعية اليمنية أن القطاع الخاص اليمني كان وما يزال هو الشريان النابض للاقتصاد الوطني، وبقاء هذا الشريان حيويًا يتوقف اليوم على مدى قدرتنا على تطوير التكنولوجيا لخدمة الإنتاج والاستثمار.

إن التحول الرقمي للشركات لا يعني مجرد استبدال الورق بالشاشات، بل هو ثورة شاملة في ثقافة الإدارة تهدف إلى تعزيز الشفافية، ورفع الكفاءة، وتقليل التكاليف، وسرعة اتخاذ القرار المبني على بيانات دقيقة.

وقد أثبتت التجارب أن المؤسسات التي تمتلك بنية رقمية هي الأكثر قدرة على الصمود والتكيف مع المتغيرات والأزمات، وتعزيز التنافسية؛ على اعتبار أن التحول الرقمي يفتح أمام الشركات اليمنية آفاقاً واسعة للاندماج في الاقتصاد الإقليمي والدولي، ويحسن من جودة الخدمات المقدمة للمستهلك، إضافة إلى تطوير بيئة الأعمال؛ فالرقمنة هي العدو الأول للبيروقراطية والفساد، لأنها تضمن تدفقاً سلساً للمعلومات، وتخلق بيئة استثمارية شفافة تجذب رؤوس الأموال وتبني الثقة مع الشركاء الدوليين.

من هذا المنطلق، ومن خلال منصة «نبض الاقتصاد»، ندعو إخواننا في القطاع الخاص - من كبار المستثمرين إلى أصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة - إلى التحلي بالجديّة في الشروع برسم خارطة طريق لرقمنة مؤسساتهم، والاستثمار في الكوادر البشرية المؤهلة تكنولوجياً. كما نؤكد على أهمية إرساء شركات حقيقية مع قطاع الاتصالات والجهات الحكومية المعنية، بهدف توفير البيئة التشريعية والتقنية الملائمة لضمان نجاح هذا التحول الرقمي. ومما لا شك فيه أن الاقتصاد اليمني سيظل قوياً ممدى انفتاحنا على لغة العصر؛ فالتحول الرقمي ليس وجهة نصل إليها، بل هو رحلة مستمرة من الابتكار والتطوير. لذلك لا بد أن نجعل من التكنولوجيا سلاحنا لإعادة بناء اقتصاد وطني صلب يعتمد على الذكاء لا على المصادفة، وعلى الشفافية لا على العشوائية.

ونحن في الاتحاد العام للغرف التجارية الصناعية اليمنية، نؤمن بأن الأمن الرقمي والبنية التحتية المعلوماتية يشكلان حجر الزاوية في هذه العملية. لذا نمد أيدينا للجميع لتعزيز الشراكة في صياغة تشريعات مرنة تحمي المعاملات الإلكترونية وتضمن تدفق البيانات بأمان، مما يخدم مصلحة التاجر والمستهلك على حد سواء. هدفنا هو تحويل التحدي التقني إلى فرصة اقتصادية حقيقية تضع اليمن على خارطة التنافسية الإقليمية. وبالتأكيد، تمثل الرقمنة في القطاع الخاص اليمني لغة العصر وجسر عبور نحو اقتصاد مستدام.

قيادة الاتحاد تواصل زيارتها لتعزيز الشراكة مع الغرف في المحافظات

والحكومة، وضمان حضور فاعل للتاجر والمصنع اليمني في مراكز اتخاذ القرار الاقتصادي، مما يساهم في دفع عجلة التنمية المستدامة رغم التحديات الراهنة.

وخلال اللقاءات، شددت قيادات الغرف على أهمية توحيد الجهود لمواجهة التحديات الاستثنائية التي فرضتها الظروف الاقتصادية الراهنة، مؤكداً ضرورة تبسيط الإجراءات الإدارية بما يخفف الأعباء عن القطاع الخاص ويعزز قدرته على الاستمرار في أداء دوره الحيوي في توفير السلع والخدمات وخلق فرص العمل.

كما جرى التأكيد على أهمية التحول الرقمي في أعمال الغرف التجارية، وتطوير آليات تقديم الخدمات لمنتسبيها عبر أنظمة إلكترونية حديثة تساهم في تسريع المعاملات وتحسين مستوى الشفافية والكفاءة المؤسسية.

وتمت قيادات الغرف جهود الاتحاد العام للغرف التجارية الصناعية اليمنية، مؤكداً أهمية استمرار التنسيق الدوري بين الاتحاد والغرف لمتابعة تنفيذ التوصيات الصادرة عن هذه الزيارات، ووضع آلية واضحة لقياس مستوى التحسن في بيئة الأعمال.

في إطار تعزيز العلاقة بين الاتحاد العام للغرف التجارية الصناعية والغرف في المحافظات، واصلت قيادة الاتحاد برنامج زيارتها الميدانية، حيث زار نائب رئيس الاتحاد الأستاذ محمد محمد صلاح غرف إب والحديدة وتعز للاطلاع على سير العمل وتقييم مستوى الخدمات المقدمة لمنتسبي القطاع الخاص.

وشملت الزيارات عقد اجتماعات مكثفة مع رؤساء وأعضاء مجالس إدارات الغرف، وتم خلالها استعراض أبرز التحديات التي تواجه رجال الأعمال والمستثمرين، سواء في الجوانب الإجرائية أو الضريبية أو اللوجستية، مع بحث الحلول العاجلة لضمان استمرارية سلاسل الإمداد وتعزيز الاستقرار التمويني.

وأكد نائب رئيس الاتحاد أن هذه الزيارات تمثل خطوة عملية لتسليط الضوء على المعوقات التي تواجه القطاع الخاص، ورفعها مباشرة إلى الاجتماعات الأسبوعية المشتركة مع الجهات الحكومية ذات العلاقة، مما في ذلك وزارة المالية ووزارة الاقتصاد والصناعة والاستثمار، سعياً لإيجاد حلول عاجلة وتحفيز بيئة الاستثمار في اليمن.

وتأتي هذه التحركات في إطار تعزيز الشراكة بين القطاع الخاص

بمناسبة شهر رمضان المبارك

يتقدم الاتحاد العام للغرف التجارية الصناعية اليمنية بأصدق التهاني وأطيب الأمنيات إلى الشعب اليمني الكريم، بمناسبة حلول شهر رمضان المبارك، أعاده الله على الجميع بالخير واليمن والبركات. ويستحضر الاتحاد في هذه المناسبة الفضائل النبيلة لشهر رمضان، داعياً جميع منتسبي القطاع الخاص إلى مراعاة الظروف المعيشية للمواطنين، والعمل بروح التضامن والمسؤولية الاجتماعية، مما يساهم في تخفيف الأعباء ودعم الأمن الاقتصادي والاجتماعي في هذه المرحلة الخاصة التي تمر بها بلادنا.

نسأل الله أن يكون هذا الشهر فرصة لتعزيز ونشر الخير، والعمل المشترك من أجل مستقبل أفضل لليمن وشعبه، وأن يعيده على الجميع بالصحة والسلامة والنجاح في الأعمال والمشاريع.

وكل عام وأنتم بخير

