

## تراجع توقعات الوصول إلى الأرقام المستهدفة

## استراتيجية تصدير الخدمات تصطدم برياح «الأزمة»

إجراءات التحفيز التي قامت بها وزارة الاتصالات لتخصيص أكثر من 300 مليون جنيه لتنمية الطلب المحلي، وبرامج رفع قدرات الشركات Capacity building program

أوضح أن بدائل انخفاض الأرقام المتحققة من صادرات الاستراتيجية يأتي من خلال تبني أفكار ترويجية مباشرة للأسواق الخارجية، لتعويض النقص في الصادرات.

أضاف رئيس المجلس التصديري لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات أن صادرات تكنولوجيا المعلومات تشمل خدمات مراكز الاتصال، والدعم الفني وتصدير حلول تكنولوجيا المعلومات، مشيراً إلى أن الخطة الحالية التي تتبناها وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، تستهدف تعظيم القيمة المضافة من خلال التركيز على صادرات مراكز الاتصال وخدمات الدعم الفني.

وكانت مؤسسة «أى تى كيرني» المتخصصة في أبحاث الخدمات عابرة الحدود «الأوف شور» قد اعتمدت بالتعاون مع هيئة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات خطة عمل مع باقي أعضاء القطاع للوصول بصادرات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات إلى 1.1 مليار دولار بحلول 2010.

كما تعاقبت هيئة تنمية صناعة تكنولوجيا مع شركة «ماكينزي الاستشارية» للاستفادة من خبراتها الدولية في تنفيذ استراتيجية لتنمية صناعة مراكز الاتصال وخدمة التعهد بمصر لتحقيق أعلى عائدات تصدير بما يتماشى مع الاستراتيجية الوطنية لتنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات ولتفادي تأثيرات الأزمة على الصناعة من خلال خطط التعاون مع شركات استشارية عالمية. وعلمت «المال» أن ممثلين عن الهيئة عقدوا اجتماعات مع ممثلي وخبراء من شركة الاستشارات بحضور ممثلين عن مراكز الاتصال المصرية لمناقشة احتياجات هذه المراكز.

وأشار مستول باحد مراكز الاتصال إلى ان الشركة تقدمت بعرض بحثي يتضمن مرحلتين لتنفيذ مشروع التعاون.

وأضاف ان الاتفاقية تتضمن أهدافا للتعاون على مرحلتين يتم في الأولى تحديد العائدات المستهدفة للتصدير في مجال صناعة مراكز الاتصال و التعهد بمصر لمدة خمس سنوات، بجانب تحديد عوامل النجاح للوصول إلى عائدات التصدير المستهدفة، ووضع إستراتيجية، وخطة عمل متكاملة للوصول إلى تحقيق هذه العائدات.

وستقوم شركة «ماكينزي» بدراسة وتحليل الوضع الحالي لمصر في مجال صناعة مراكز الاتصال و التعهد بالمقارنة مع السوق العالمي، وتحديد أهم الزايات التنافسية لمصر، والمناخ الاستثماري، ودراسة خدمات التعهد التي يتم تقديمها من خلال الشركات المصرية، والعالية في مصر.

كما ستقوم الشركة بتقييم الموارد، والقدرات المتاحة بالسوق المصرية، ودراسة تجارب أهم العملاء والشركات التي تقوم باستثمارات في مجال التعهد بمصر.

كما تتضمن المرحلة الأولى أيضا صياغة استراتيجية للوصول إلى عائدات التصدير المستهدفة من كل قطاع، وكذلك اكتشاف، وتحديد أفضل الطرق للترويج لصناعة مراكز الاتصال و التعهد المصرية للقطاعات والدول المستهدفة، بالإضافة إلى وضع خطة عمل متكاملة تتضمن تصيد مبادرات الشراكة والمشروعات الرئيسية التي يمكن تنفيذها من قبل الحكومة والقطاع الخاص لتحقيق عائدات التصدير المستهدفة، وأفضل السبل لتنفيذ المبادرات والمشروعات المقترحة.

أما المرحلة الثانية من المشروع المقترح فتشمل التعاون مع الأطراف المعنية لتنفيذ مقترحات الدراسة الواردة بالمرحلة الأولى خلال الفترة الزمنية المحددة.

## علاء الطويل

اصطدمت الاستراتيجية القومية لتصدير خدمات تكنولوجيا المعلومات برياح الأزمة المالية العالمية التي تسببت في انخفاض معدل النمو لقطاع التكنولوجيا إلى 15% مقابل أكثر من 25% منذ عام، مما دفع مسئولى وزارة الاتصالات لتغيير عدد من خططهم وتوقعاتهم نحو الوصول إلى الأرقام المعلنة في السابق بتحقيق صادرات تصل إلى 1.1 مليار دولار، بنهاية 2010.

وقام مسئولو الوزارة بتكثيف عدد من الخطط البديلة وشملت الحملات الترويجية إلى الأسواق الأمريكية، والتعاقد مع شركات لتقديم خدمات الاستشارات إلى صناعة تكنولوجيا المعلومات.

قال أمين خير الدين عضو مجلس ادارة هيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات عضو اللجنة المكلفة بمتابعة إستراتيجية القومية لتصدير خدمات الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، ان الأزمة المالية العالمية حققت تأثيرات مباشرة على خطط وزارة الاتصالات في انجاز الاستراتيجية القومية.

وأوضح ان هذه التأثيرات كان منها الجزء السلبي الخاص، بتراجع صادرات عدد من القطاعات وانخفاض النمو بالقطاع إلى التقديرات الخاصة بتراجع النمو إلى 15% مقارنة بـ20% نهاية العام الماضى.

واعترف بوجود ضغوط فى الأشهر الأولى من بدء الأزمة المالية العالمية على شركات التكنولوجيا المحلية نتيجة انخفاض السيولة لدى العديد من العملاء فى الخارج، الا ان زيادة الاقبال من جانب عدد اخر من العملاء ساهم فى تحقيق التوازن.

وأشار إلى ان صادرات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وصلت إلى 700 مليون دولار بنهاية 2008 ومن المنتظر ان تصل إلى 800 مليون دولار بنهاية العام الحالى على ان تصل إلى 1.1 مليار فى ديسمبر 2010 وفق توقعات الاستراتيجية التي تم اطلاقها فى 2006.

## وائل أمين

وأوضح ان التضارب الذى قد يحدث فور الاعلان عن ارقام صادرات تكنولوجيا المعلومات مصدره بعض الشركات التي لم تعلن عن الأرقام الحقيقية لصادراتها.

وقال ان طريقة حساب ارقام الصادرات تتم بالاستعانة بشركات محاسبية عالمية مثل «ماكينزى» التي تتعاون مع وزارة الاتصالات فى الاستراتيجية القومية للصناعة، موضحا ان طريقة التقييم تتم بحساب عدد الموظفين فى نوع نشاط تكنولوجيا المعلومات على ان يتم ضرب هذه الاعداد فى القيمة المتحققة سنويا «العائد لكل موظف» لتنتج فى النهاية ارقام الصادرات لهذا النشاط.

أوضح ان سبب اهتمام الهيئة بتقييم النشاط يرجع إلى التاكيد من تحقيق الاستراتيجية لأهدافها واعداد قواعد بيانات كاملة للشركات.

من جانبه قال وائل أمين رئيس المجلس التصديري لتكنولوجيا المعلومات ينبغي ان ترتكز على مفاهيم اعمرق من الوصول إلى ارقام بعينها من الصادرات «الاستراتيجية» لزيادة اعداد الشباب المدربين على الخدمات الحديثة، مشيراً إلى ان الامكانيات البشرية هي افضل اعداد للانطلاق فى مرحلة ما بعد تأثيرات الأزمة المالية.

واعترف بتراجع صادرات القطاع إلى الأسواق الخارجية، خاصة الأمريكية وأن بعض الشركات تراجعت صادراتها لأمريكا 40% بنهاية الربع الأخير من العام الماضى.

وأوضح أن المسئولين عن صياغة استراتيجية تصدير الخدمات لجأوا إلى تغيير الخطط التكتيكية المعلوماتية بعد التطورات الأخيرة التي أحدثتها الأزمة المالية وفق ظروف السوق الراهنة.

أشار إلى أن من بين هذه الخطط، كانت

