

التقرير السنوي
Annual Report

2016

المحتوى:

| | |
|----|--|
| 04 | كلمة رئيس مجلس الإدارة |
| 08 | إستراتيجية الشركة خلال عام ٢٠١٦ |
| 12 | الخدمات التي تقدمها الشركة خلال عام ٢٠١٦ إجازات الأنشطة المتخصصة للشركة (LoB) |
| 24 | • Card Center |
| 32 | • Retail |
| | الأنشطة المتخصصة للشركة (LoB) المخطط إطلاقها عام ٢٠١٧ |
| 40 | • Deployment |
| 44 | • Call Center |
| 48 | إجازات قطاع التسويق ٢٠١٦ |
| 64 | الموقف المالي للشركة ٢٠١٦ |





MERCURY

كلمة رئيس مجلس الإدارة



كلمة السيد رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب

كلمة السيد رئيس مجلس الإدارة:

نحو تطور مستمر ...

و ذلك بالإضافة إلى خط أعمال خدمات البطاقات ، حيث تم تطوير مركز البطاقات بإضافة خطوط لإصدار البطاقات الخاصة بشركات المحمول ، ليصبح المركز على أعلى مستوى تقني من خلال بنيته التحتية التي تضاهي أحدث مراكز إصدار البطاقات في العالم ، ومن خلال كوادر بشرية مدربة على أعلى مستوى احترافي ، و ذلك وفقاً لشهادات الثقة من شركات عالمية مثل فيزا وماستركارد في اعتماد مركز بطاقات اي فاينانس و سنستمر في خطتنا الإستراتيجية في إطلاق خطوط أعمال جديدة، و ذلك إستمراراً لحرصنا على الإستغلال الأمثل للبنية التحتية و تنويع العملاء الذي نقدم لهم خدماتنا، بالإضافة إلى توفير البيئة المناسبة لخلق منتجات خدمية جديدة تخدم أحد أهم أهدافنا الإستراتيجية للتوسع في مجال خدماتنا ليشمل عملاء جدد في الشرق الأوسط و إفريقيا و أن نستمر في موقع الريادة في جميع خدمات الدفع والتحصيل الإلكتروني.

و يبقى دائماً الهدف الإستراتيجي الأساسي و الذي نعمل عليه كشركة ومجلس إدارة وكفريق عمل هو الإستمرار في تقديم الخدمة المميزة و المتكاملة و التي تحقق التطور الدائم للجهات التي نقدم لها الخدمات و على رأسها مؤسسات الدولة المصرية من وزارات وهيئات حكومية مختلفة لمشروعات قومية تساهم في نمو الإقتصاد المصري.

تأسست e-finance و منذ نشأتها علي ثقافة الإبتكار والتركيز علي خدمة عملائنا .. وتلبية إحتياجاتهم من الخدمات التي تقدمها الشركة .. واضعين في إعتبارنا أن العقول البشرية هي التي تصنع الفارق .. و هي التي تسخر التكنولوجيا في تنمية الخدمات المقدمة للدولة و مؤسساتها ، و كما عاهدتمونا نحن نسعي للريادة دائماً في تقديم خدمات متكاملة.

و لقد نجحنا - كفريق عمل- في أن نتصدر قائمة الشركات العاملة في مجال خدمات تكنولوجيا المعلومات والإتصالات في مصر من خلال إعتدنا على البنية التحتية التكنولوجية المتطورة و المؤمنة التي نمتلكها وخبرتنا الطويلة في هذا المجال والتي تمتد لأكثر من ١٠ سنوات، استطعنا خلالها أن نحقق إنجازات في مشروعات قومية عديدة أضافت الكثير للإقتصاد القومي والتنمية في الدولة.

و بناءً على ذلك .. كان لزاماً علينا أن نستمر في الإستثمار في بناء البنية التحتية وتأهيل الكوادر البشرية لتقديم أفضل مستوى من الخدمات وفقاً للمواصفات العالمية، و طبقاً للقوانين الحاكمة وقواعد البنك المركزي وبالتنسيق ومراجعة الأمن القومي.

ومع التغيرات التي تطرق علي السوق المصرية وظهور فرص واعدة للإستثمار في عدة قطاعات ، وبعيد دراسات إستراتيجية متعددة .. كان التوجه حتمي لتطوير و بناء خطوط أعمال جديدة Line of Business ، حيث وضعت استراتيجية للإستثمار والاستفادة من الخبرات الواسعة لدينا في عمليات الدفع الإلكتروني ، و بالفعل تم الإعلان عن إطلاق خط أعمال (خالص) للتجزئة ليكون أكبر مجمع فواتير في مصر و الذي يهدف إلى إيجاد حلول مبتكرة تخدم شرائح مختلفة من الأفراد في السوق المصري لخلق وسيلة دفع مناسبة لهم بحيث تكون آمنة و مضمونة وسريعة..



VENUS

إستراتيجية الشركة
خلال عام ٢٠١٦



إستراتيجية الشركة:



الأهداف Goals :

وبناءً على الرؤية و المهمة الأساسية للشركة تم التأكيد على الأهداف الإستراتيجية للشركة . والتي يتم في إطارها التحرك في مختلف الإدارات داخل الشركة لتحقيق القيمة المضافة للمساهمين والعاملين وكذلك المجتمع بأكمله.

١. الإستغلال الأمثل والتطوير المستمر للبنية التحتية (التكنولوجية والبشرية والجغرافية) بما يعظم المركز المالي للشركة ويرفع معدلات وجودة تقديم الخدمات الحالية.
٢. الحفاظ على المركز الإستراتيجي للشركة كشركة رائدة في مجال المدفوعات الإلكترونية ويمكنه مجتمع الأعمال.
٣. التوسع في تقديم الخدمات بشكل أكثر تخصصاً (تنويع الخدمات . إنشاء خطوط أعمال. التوسع جغرافياً) بما يساعد على زيادة حجم حصة الشركة في السوق.

الثقافة السائدة للشركة Corporate Culture :

خلال عام ٢٠١٥ و بداية عام ٢٠١٦ و من خلال دراسة قامت بها شركة Logic . و ذلك لتحديد أهم عناصر الثقافة التي تؤثر على إجهات الشركة و التي كان لها دور رئيسي لنجاح الشركة حتى هذا الوقت . وجاءت نتيجة الدراسة لترسخ عناصر الثقافة الحالية و هي :

• الإلتزام و الولاء Commitment:

أهم ما يميز فريق العمل بالشركة هو الإلتزام بإجهات الشركة . وذلك نتيجة لثقة العاملين في القدرات التي يتخذها مجلس الإدارة و الإدارة العليا. كذلك إلتزام العاملين بتوفير أفضل خدمة لعملاء الشركة من الوزارات والمصالح المختلفة . بل ويتعدى ذلك تحقيق الرضاء على الخدمات المقدمة للعميل النهائي لعملاء الشركة.

• التطور الدائم و الإبداع Innovation:

يعتبر عنصر التطور الدائم والإبداع من مستلزمات تطور أي شركة تعمل في تشغيل المشروعات للحكومة بإستخدام التكنولوجيات الحديثة . و هو بالفعل ما تمكنت الشركة من مواكبة خلال الفترة الماضية لما تعطية من أهمية للإبداع كوسيلة للتطور .. وكذلك نظراً لإيمان مجلس الإدارة والإدارة العليا بأهمية مواكبة التطور الدائم للعناصر التكنولوجية لتنفيذ المشروعات.

ويمكن أن نقول من أهم إنجازات الشركة هو تطور قدرتها على تطوير التكنولوجيات المتقدمة لخدمة حل المشاكل المجتمعية المصرية في إطار الخدمات التي تقدمها الشركة . و فيما يمكن أن نطلق عليه (Innovation in society specific technology customization) . و هو في حد ذاته نجاح حقق نتيجة للفهم العميق لأهم مشاكل المجتمع المصري و التي يمكن للتكنولوجيا المساهمة في حلها.

مقدمة :

تتبع الشركة أسلوب علمي لوضع إستراتيجياتها . و قياس مدى الإلتزام بهذه الإستراتيجية . و ذلك لضمان التركيز على نقاط قوة الشركة و دعمها. و كذلك إكتشاف النقاط التي تحتاج إلى تطوير. و إلى جانب وضع الخطط المناسبة لمواجهة أي مخاطر سوقية محتملة.

الرؤية Vision :

تعتبر الرؤية المستقبلية للشركة من أهم عناصر الإستراتيجية للشركة . والتي تم وضعها في عام ٢٠١٥ . حيث حدد إجه الشركة و رغبتها في التوسع و النمو حتى عام ٢٠١٨ . حيث تم بناءاً عليها توجيه عناصر الشركة من بنية تحتية وبشرية وكذلك جهود بيعية لتحقيقها. وأهم ما يميز الرؤية المستقبلية للشركة أنها جاءت وفقاً لإتفاق المساهمين والعاملين بالشركة . على أساس واقعي من خبرات الشركة. و إمكانياتها. وكذلك الفرص المتاحة للتطور. وعلية جاءت رؤية الشركة المستقبلية كالآتي:

"e-finance هي الشريك الأمثل في مجال تشغيل العمليات. إعتماًداً على فريق وبيئة عمل مواكبة لأحدث الأنظمة المعتمدة عالمياً لتحقيق دور الشركة في دعم و تنمية الإقتصاد القومي من خلال التطوير والتحسين المستمر للخدمات المقدمة للمجتمع".

المهمة Mission :

وتم الإتفاق على وضع مهمة للشركة في المرحلة الحالية لتحقيق الرؤية المستقبلية للشركة وقد وضع الإطار العام لها بشكل أكثر تحديداً . وعلية جاءت مهمة الشركة كالتالي :

"أن تستمر e-finance الشركة الرائدة في تقديم خدمات التشغيل للغير (تصميم و تطبيق وإدارة العمليات) في مجال المعاملات المالية والغير المالية بشكل مؤمن مجتمعة الأعمال والمنشآت المالية والشركات. و متابعة التطوير المستمر للبنية التحتية التكنولوجية والبشرية لدعم عملائها في مصر. والتخطيط للتوسع في مجال خدماتها ليشمل عملاء جدد في الشرق الأوسط وأفريقيا".



EARTH

الخدمات التي تقدمها الشركة
خلال عام ٢٠١٦



إنجازات الخدمات التي تقدمها الشركة:

ووفقاً لإستراتيجية الشركة و إختيارها بأن تكون مقدم " خدمات التشغيل للغير (تصميم و تطبيق وإدارة العمليات) فى مجال المعاملات المالية والغير المالية " . نقوم بإستعراض أهم الإنجازات فى هذا الإطار خلال عام ٢٠١٦ .

• بناء وإدارة و تشغيل العمليات (المالية و الغير مالية):

حيث تقوم الشركة ببناء النظم الألكترونية اللازمة لتشغيل العمليات المختلفة (transactions processing) لصالح الغير. و تقوم كذلك بتشغيلها وإدارة تلك النظم و ذلك بإستخدام البنية التحتية للشركة من مركز معلومات ودعم فنى و غير. و تعتبر هذه المنظومة من الخدمات من أهم نقاط قوى الشركة . حيث تستطيع أن تقدم خدمات بناء وإدارة و تشغيل المشروعات بشكل متكامل (end to end services) و ذلك للحفاظ على مستوى الخدمة المقدم. إلى جانب ذلك لا يوجد منافس مباشر لتلك المنظومة و تكاملها من أى من الشركات المتواجدة فى السوق المصرية . و لا يمكن منافسة تلك المنظومة إلى من خلال خالف بين عدة كيانات لتحقيق مستوى خدمة متقارب للخدمة المقدمة من الشركة. و الذى سيكون بالصعوبة بما كان نظراً لصعوبة تكوين تلك التحالفات الضخمة.



و يعتبر مشروع بناء وإدارة و تشغيل المركز الإلكتروني للدفع للحكومة المصرية هو أهم تطبيقات تلك الخدمة. حيث ينقسم المركز (و الذى تقوم الشركة حالياً بتشغيله لصالح الحكومة المصرية . و ذلك بعد أن قامت بالإنتهاء من بناءه فى ٢٠٠٩) إلى خدمات تحصيل ألكترونى. حيث تم التركيز على ميكنة تحصيل الضرائب و الجمارك كأكبر عمليات تحصيل للحكومة المصرية. و الجزء الثانى هو خدمات الدفع الإلكتروني . حيث تم التركيز على دفع المرتبات الحكومية إلكترونياً و كذلك مستحقات الموردين كأكبر عمليات دفع تقوم بها الحكومة المصرية.

وإستناداً إلى إستراتيجية الشركة فى التطوير المستمر للبنية التحتية .. تقوم الشركة بتشغيل الخدمات المقدمة من الشركة من مركزي البيانات (Data Center) بالتزامن فى نفس الوقت (Active - Active). وقد تم رفع كافة الإصدارات الخاصة بنظم وبرامج التشغيل لمنظومة الدفع و التحصيل الإلكتروني للاستفادة المثلى من تطور البنية التحتية. حيث يتم تشغيل هذه الانظمة من مركزي البيانات فى نفس الوقت ما يوفر إستجابة أعلى.

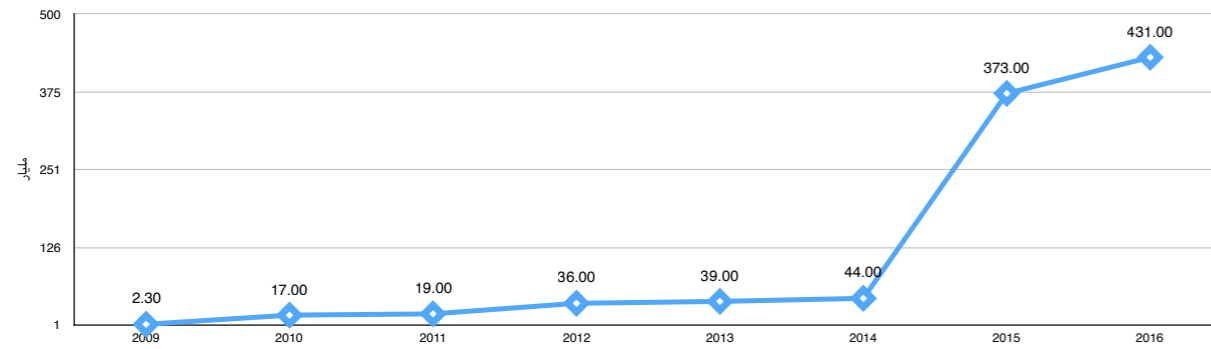
أولاً: خدمات تشغيل مركز الدفع و التحصيل الإلكتروني للحكومة المصرية (تحصيل):

١. تشغيل عمليات التحصيل الإلكتروني:

شهد عام ٢٠١٦ إستمراراً لزيادة عمليات التحصيل الإلكتروني الحكومى و على الأخص الضرائب و الجمارك . حيث قفزت من ٣٧,٣ مليار إلى ٤٣,١ مليار من حيث القيمة مع زيادة طفيفة فى عدد العمليات. و بالرغم أن عدد العمليات للضرائب و الجمارك ليست بالعدد الكبير عادة . لكنها ذات قيم مرتفعة . مما يعنى عمليات تسوية و تأكيد من المدفوعة أعقد و أكثر دقة. و تم خلال ٢٠١٦ و على غرار الأعوام السابقة التسوية لصالح وزارة المالية بنسبة ١٠٠٪ و بدون أدنى تأخر فى عمليات التسوية.

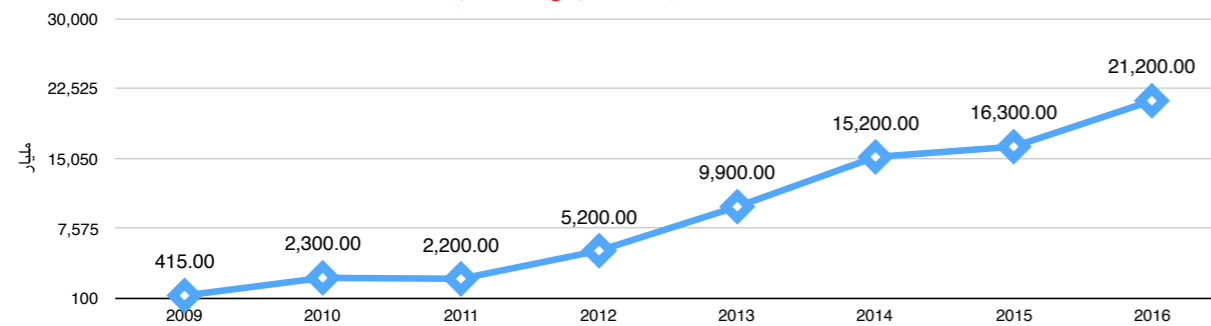
و قد كان لقرار رئيس الجمهورية بقانون ٢٠١ لعام ٢٠١٤ (إلزام الشركات الإستثمارية بالسداد الإلكتروني) تأثير مباشر فى زيادة العمليات الإلكترونية للضرائب على حساب الشيكات. كما هو واضح فى الرسم البيانى أدناه. و جاءت القفزة الرئيسية خلال ٢٠١٥. و لكن و بالرغم أن القانون ليس به لائحة جزاء لمن لا يلتزم بالسداد الإلكتروني شهد ٢٠١٦ قفزة للمدفوعات الإلكترونية فى مقابل الشيكات و ذلك لتعود العميل على الخدمة و إدراكه لفوائدها له بشكل مباشر من ناحية تحقق الـ Convenience للعملاء. و لتتشكل نسبة التحصيل الألكترونى للضرائب بالنسبة لتحصيل الشيكات من ٤٪ فقط فى عام ٢٠١٤ إلى ٢٦,٥٪ فى عام ٢٠١٥ إلى ٢٨,٥٪ فى عام ٢٠١٦.

التحصيل الإلكتروني للضرائب



وتستمر الزيادة السنوية لحجم العمليات التى تقوم بها الشركة بالتعاون مع البنوك لتحصيل الإلكتروني للجمارك. حيث زادت قيمة العمليات بحوالى ٢٠٪ عن عام ٢٠١٥. و لتبلغ حوالى ٨٣٪ من حجم موازنة الجمارك بصفة عامة.

التحصيل الإلكتروني للجمارك



٤. تشغيل عمليات الدفع الإلكتروني الحكومي (مستحقات الموردين من الباب السادس

لموازنة الدولة):

و في ذات إطار المدفوعات الإلكترونية الحكومية . تم خلال عام ٢٠١٦ تفعيل مدفوعات بنك الإستثمار القومي و التي تغطي الباب السادس من موازنة الدولة . حيث تم حوالى ما يقرب من ٣٦ الف مدفوعة من بنك الإستثمار القومي بشكل إلكترونى بقيمة إجمالية بلغت أكثر من ٢٠ مليار جنية مصرى و يشكل ذلك حوالى ١٤٪ من حجم الموازنة الإستثمارية للدولة . و من المنتظر الإنتهاء من ميكنة مدفوعات بنك الإستثمار بالكامل خلال ٢٠١٧ . ليصبح الصرف من الباب السادس ميكن بنسبة ١٠٠٪.

ثانياً: خدمات تشغيل الدعم النقدي و السلعي (المشروط و غير مشروط).

يعتبر التحول للدفع الإلكتروني لعناصر الدعم الحكومي و خاصة المشروط منه خطوة مهمة فى التحول الإقتصادى فى مصر و الذى يدعمه البنية التحتية التى قامت الشركة ببنائها على مستوى الجمهورية. و التى تمكن الشركة من تطبيق جميع عناصر الدعم النقدي المشروط (برنامج تكافل و كرامة) و غيره من أنواع الدعم الغير مشروط (برنامج دعم الوقود)

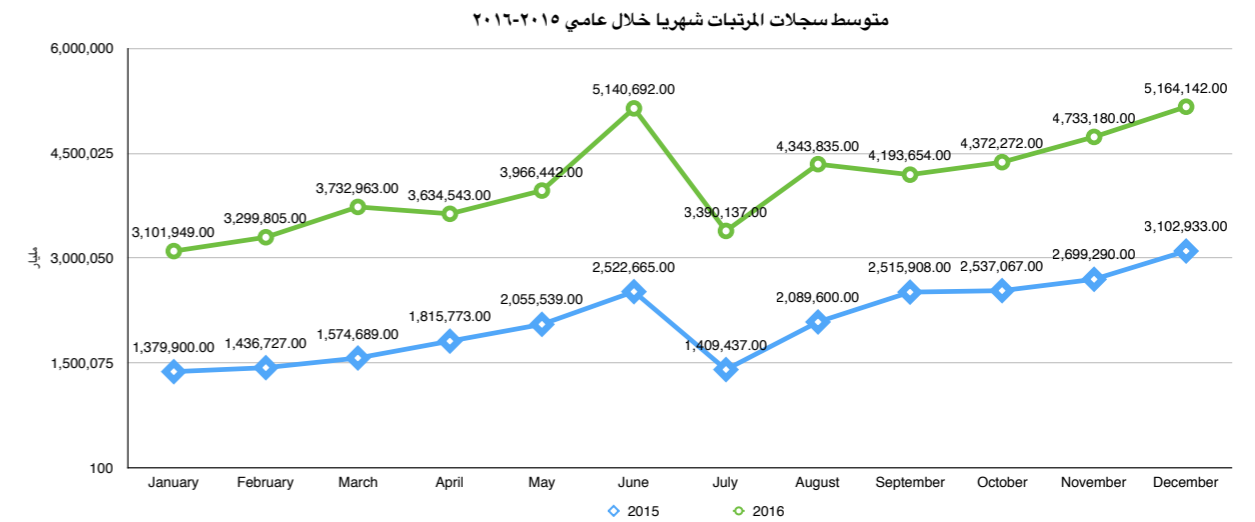
١. تشغيل عمليات الدفع الإلكتروني للدعم النقدي المشروط (تكافل وكرامة):



شهد عام ٢٠١٦ الوصول إلى المستهدف للبرنامج الرئاسي للدولة بالوصول إلى ١,٢ مليون مستفيد في ديسمبر ٢٠١٦ ومن المتوقع الوصول إلى عدد (١,٧٥٠) بنهاية شهر يونيو ٢٠١٧.

٢. تشغيل عمليات الدفع الإلكتروني الحكومي/مرتبات (نسبة زيادة ٩٥٪ في عام ٢٠١٦):

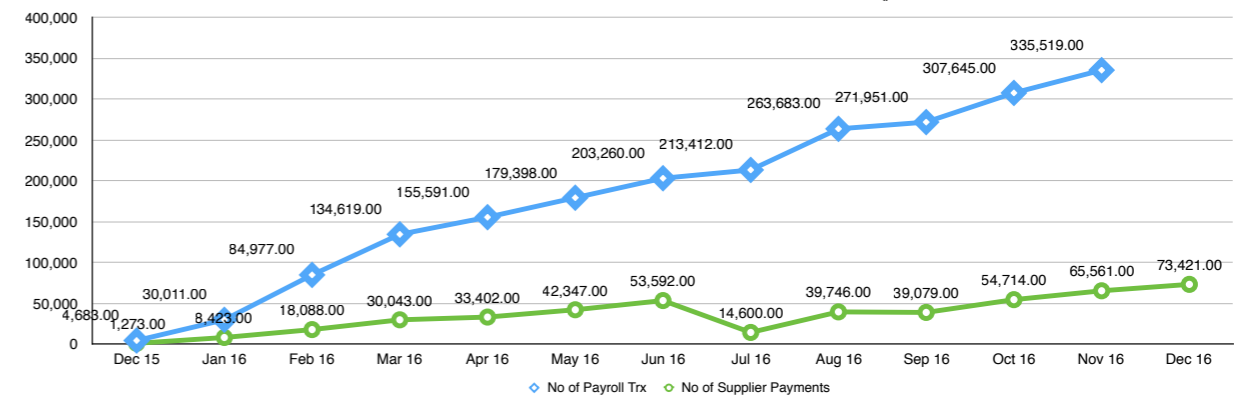
عام ٢٠١٦ شهد زيادة فى الدفع الإلكتروني للمرتبات الحكومية و ذلك نتيجة لجهود الشركة فى تفعيل المرتبات بالتعاون مع البنكين (الأهلى المصرى). و ذلك وفقاً لدعم كل من البنك المركزى ووزارة المالية للمشروع. إلى جانب توجيهات السيد رئيس الوزارة بضرورة الإنتهاء من هذا المشروع كهدف سياسى للدولة. حيث شهدت عمليات المرتبات زيادة بنسبة ٩٥٪. كما تسعى الشركة فى التوسع فى قنوات صرف المرتبات الحكومية وبطاقات شبكة من خلال نقاط الصرف الخاصة بالشركة فى كافة مكاتب البريد عن طريق الربط مع المحول القومي.



٣. تشغيل عمليات الدفع الإلكتروني الحكومي مستحقات الموردين:

عام ٢٠١٦ شهد إنطلاقة فريدة لعمليات الدفع الإلكتروني لمستحقات الموردين لصالح الحكومة المصرية . و الذى سياسهم بلا شك فى دعم إجهاد الدولة فى التحول للمدفوعات الألكترونية لغرض زيادة نسبة الإقتصاد الرسمى على حساب الإقتصاد الغير رسمى. و يتضمن ذلك مقدمى الخدمات للحكومة المصرية سواء أفراد (حويل على حسابات أفراد) أو شخصيات إعتبارية (حويل على حساب شركات كموردين للحكومة المصرية). حيث تم تفعيل تلك الخدمة ودعمها بشكل مباشر بواسطة وزارة المالية ليشهد عام ٢٠١٦ قفزه نوعية فى هذا الإجهاد.

إجمالي عدد سجلات مرتبات المحولين على البنوك والموردين والحالات خلال عام ٢٠١٦: ٣,٠٠٦,٧١٢
إجمالي عدد الموردين المسجلين على المنظومة حتى ديسمبر ٢٠١٦: ١٥٥,٧١٠





تركيب وتشغيل قنوات
الإنترنت والمحمول

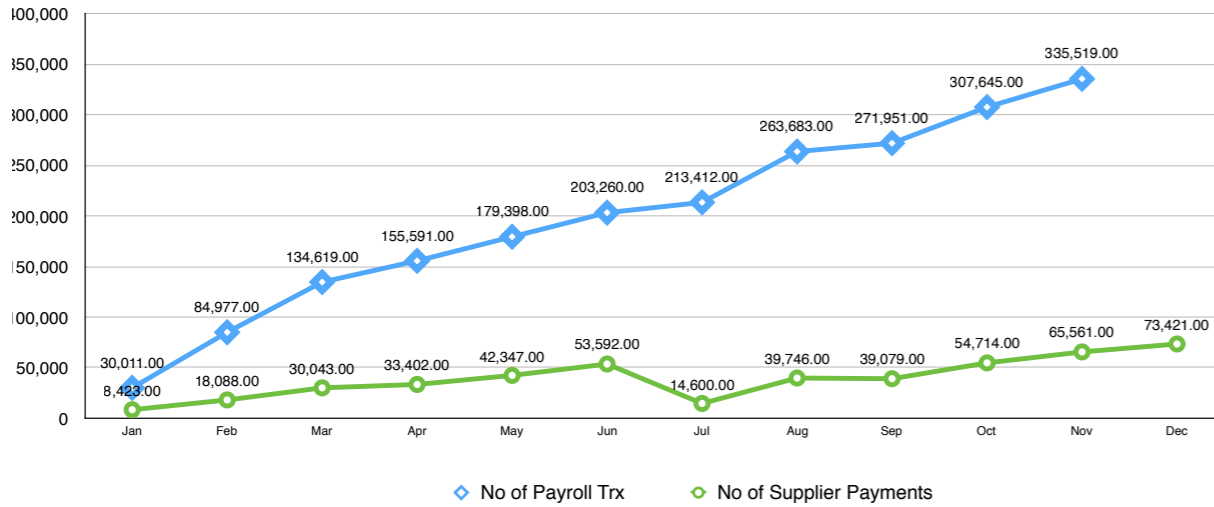
تركيب وإدارة وتشغيل
الصراف الآلية

تركيب وإدارة وتشغيل
نقاط البيع

١. تركيب وإدارة وتشغيل نقاط البيع:

قامت الشركة على مدار تقديم خدماتها، بتركيب وتشغيل العديد من نقاط البيع (POS) في مختلف مشروعاتها لتكون شبكة من قنوات الدفع والتي تنتشر في جميع أنحاء الجمهورية سواء في مكاتب البريد أو مكاتب التأمينات أو حتى محطات الوقود. وتستخدم تلك الشبكة سواء لإدارة العمليات المالية مثل صرف المعاشات، أو المرتبات أو تكافل وكرامة، أو العمليات الغير مالية مثل مراقبة صرف المواد البترولية. وتكون هذه النقاط شبكة قومية على مستوى الجمهورية. تتيح للدولة بناء أى من البرامج المختلفة المعنية بالدفع والتحصيل الحكومي، وكذلك مراقبة الدعم، مثلما حدث مع برنامج تكافل وكرامة، حيث تم بناء منظومة الصرف لتكافل وكرامة على ذات النقاط المستخدمة لسرف المعاشات، وإضافة تلك النقاط كنقاط لسرف المرتبات الحكومية. ويمكن الإمتداد في إستغلال تلك النقاط وتطويرها المستمر لتستوعب أى من عمليات الصرف والتحصيل من وإلى الأفراد.

إجمالي عدد سجلات مرتبات المحولين على البنوك والموردين والحوالات خلال عام ٢٠١٦: ٣,٠٠٦,٧١٢
إجمالي عدد الموردين المسجلين على المنظومة حتى ديسمبر ٢٠١٦: ١٥٥,٧١٠



يعتبر برنامج تكافل وكرامة أول المشروعات الحكومية في إطار الدعم النقدي المشروط والذي يعتبر الإجهاد العام للدولة لتحقيق العدالة الإجتماعية في توصيل الدعم لمستحقيه حيث أشاد البنك الدولي بهذا المشروع والإجاز الذي حقق فيه وقد قامت الشركة مع إطلاق المشروع بالإستثمار في شبكة من حوالي ٣٤٣٠ وحدة (Tablet) لتغطية عمليات تسجيل المستحقين على مستوى الجمهورية، مما أعطى بعداً جديداً لخدمات تشغيل عمليات الدعم بإضافة مرحلة التسجيل الميكن للمستحقين، مما يمكن الدولة من الإعتماد على هذا الشبكة من وحدات التسجيل في أى من مشروعات الدعم المستقبلية، أو لزيادة أعداد المستفيدين من برنامج تكافل وكرامة، حيث يعتبر برنامج تكافل وكرامة نموذج ناجح على جميع الأوجه سواء من الناحية الإقتصادية أو من ناحية كفاءة التطبيق (والذي تقوم به الشركة)، أو من ناحية تطويره. وتم إستعراض البرنامج في عدة مؤتمرات كنموذج ناجح لتطبيق برامج الدعم النقدي المشروط. ما يدل على وجود بنية تحتية قومية قامت الشركة ببنائها وتقوم بتشغيلها، وهي قادرة على تشغيل مشروعات الدولة للدعم النقدي.

٢. تشغيل عمليات الدعم السلعي الغير مشروط (تشغيل عمليات مراقبة دعم المواد البترولية):

وصل حجم العمليات في عام ٢٠١٦ إلى ٢٠ مليون عملية بإجمالي تسويات بلغ حوالي ٧ مليار جنيه، وبلغ إجمالي الوفير الذي حققته المنظومة لخزينة الدولة خلال المرحلة الأولى للمشروع ١,٥ مليون دولار يومياً طبقاً للتصريحات الصادرة من وزارة البترول، وأن المنظومة ساهمت في القضاء على تهريب ما يقرب من ١٦ ألف طن وقود يومياً.

وما سبق يتبين ان المنظومة قد حققت الهدف الذي تم انشاؤها من أجله واستطاعت ان تحقق الجدوى المطلوبة للهيئة العامة للبترول، وهو ماتم التأكيد عليه في اجتماعات اللجنة العليا للمنظومة في وزارة المالية من:

- تحقيق المنظومة للوفير وإيقاف نزيف تسريب المنتجات البترولية وانخفاض معدلات الزيادة السنوية من ٥-١٠٪ إلى ٠,٥٪ من الزيادة السنوية وإيقاف النسبة الكبيرة من عمليات تسريب المنتج المدعوم إلى الجهات الغير مستحقة.
- كذلك تقديم الشركة لكل اشكال الدعم المطلوبة للمنظومة وتوفير الاحتياجات والطلبات الجديدة لقطاع البترول بما يخدم العمل في القطاع، مما يحقق التحكم في توزيع كميات المنتجات البترولية ومراقبتها على مستوى الجمهورية.
- كذلك استمرار ما تم تحقيقه خلال الأعوام الماضية من التحكم والمراقبة لجميع المنتجات البترولية والتوسع لتشمل المنظومة باقي القطاعات الغير مدرجة سابقاً (مثال قطاع البناء والتشييد حيث بلغت ٣١,٥٠٠ منشأة، وشركات الكهرباء الـ ٢٥ على مستوى الجمهورية، و عدد ١٠٠٠٠ مخبز على مستوى الجمهورية، وأصحاب الحيازات الزراعية من خلال كارت الفلاح).

بناء وإدارة وتشغيل القنوات الإلكترونية (Electronic Channels):

حيث تقوم الشركة ببناء وإدارة القنوات الإلكترونية اللازمة لتشغيل العمليات سواء المالية أو الغير مالية، لتشكيل شبكة قومية على مستوى الجمهورية تستخدم سواء للدفع أو التحصيل الألكتروني الحكومي، وهذه الشبكة تنقسم إلى شبكة من قنوات نقاط البيع (POS) وشبكة أخرى من ماكينات الصراف الآلي ATM، وذلك إلى جانب إدخال قنوات الإنترنت والمحمول كقنوات مستحدثة لشبكة قنوات الشركة.

وتعتبر عمليات صرف المعاشات من أكبر مستخدمي تلك الشبكة القومية، متناسبة مع الزيادة الطبيعية في أعداد المستفيدين من مشروع المعاشات، حيث زادت العمليات على نقاط البيع بنسبة ١٪ تقريباً، وتأتى عمليات صرف تكافل وكرامة في المرتبة التالية من حيث إستغلال تلك الشبكة، وأن عمليات صرف تكافل وكرامة زادت بنسبة بلغت ٥١٪ لتصل إلى حوالي ٣ مليون عملية خلال عام ٢٠١٦، بدلاً من ٤٥٠ ألف عملية خلال عام ٢٠١٥، بسبب زيادة أعداد المستفيدين من مشروع تكافل وكرامة، إلى جانب توفير تلك الشبكة القومية من نقاط البيع للصالح مرتبات الحكومة في الأماكن النائية التي لا يتوافر بها ماكينات صراف آلية.

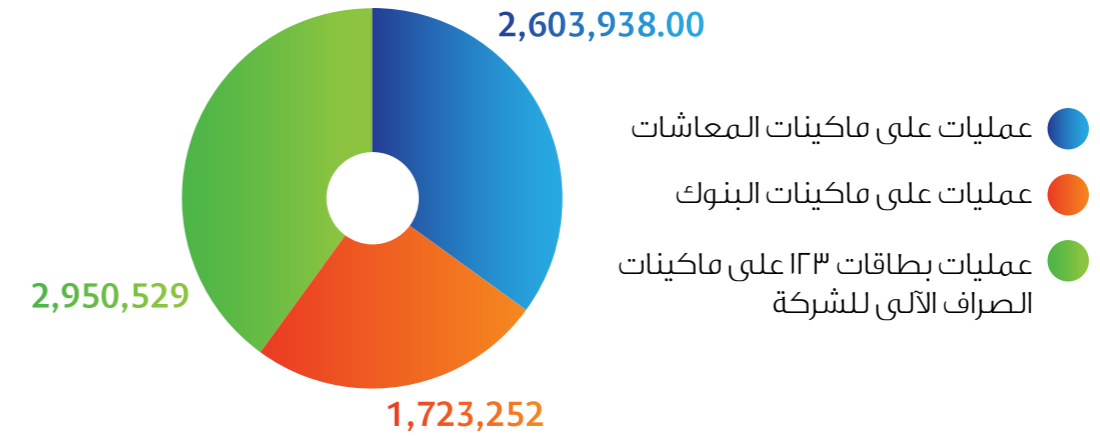
- وفي ذات الإطار: تم إضافة بُعد إستراتيجي لقناة الإنترنت من خلال المشاركة مع كل من شركة "فيزا" العالمية وشركة "كلاود باي" البريطانية (cloud Buy). لبدء العمل على إطلاق مشروع أول سوق الكترونية مصرية لدعم الإقتصاد القومى متمثلاً في الشركات الصغيرة والمتوسطة. يأتي هذا المشروع تحت رعاية وزارة الإتصالات وتكنولوجيا المعلومات. والذي سيسهم في خلق كيان متكامل يساعد الشركات الصغيرة والمتوسطة على مزاوله نشاطها وتوسيع رقعة أعمالها وزيادة صادراتها.



- وتهدف البوابة إلى تعزيز التجارة الداخلية من خلال إبراز كافة منتجات وخدمات الشركات الصغيرة والمتوسطة على البوابة والسماح لكل الأطراف بالإطلاع على هذه المنتجات والخدمات والأختيار من بين أفضلها بما يعزز من عنصر المنافسة. كما ستسهم البوابة والتي تعد الأولى من نوعها. في تعزيز التجارة الإلكترونية وزيادة صادرات الشركات الصغيرة والمتوسطة عبر ربط البوابة بمثيلاتها المنفذة من جانب شركة Cloud Buy في بريطانيا والهند وسنغافورة عبر الشراكة مع فيزا.
- ويأتي التعاون في إطار التوجه الحكومي نحو توفير فرص عمل للشباب. وتحسين نمو وريحية الأعمال التجارية القائمة. وزيادة الصادرات وتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم سعياً لخلق المزيد من المشروعات. حيث تُعتبر هذه المبادرة إحدى المبادرات الرئيسية للحكومة المصرية التي ستوقّر ٢٠٠ مليار جنيهاً مصرياً في صورة قروض للشركات الصغيرة والمتوسطة.

٢. تركيب وإدارة وتشغيل الصرافات الآلية (ATMs):

- تمتلك الشركة ٣٠٠ ماكينة صراف آلي ضمن الشبكة القومية للصرافات الآلية لخدمة مشروعات الصرف المختلفة. وقد شهدت زيادة كبيرة في العمليات خلال الفترة الماضية. حيث بلغت ما يزيد عن ٧ مليون عملية خلال عام ٢٠١٦



- تعتبر عمليات البطاقات التي تحمل علامة ١٢٣ على ماكينات الشركة لها النصيب الأكبر من عدد العمليات وبنسبة ٤١٪ من حجم العمليات (حوالي ٢ مليون و ٩٥٠ ألف عملية). و يأتي ذلك نتيجة التعاون المستمر مع شركة بنوك مصر لتقديم تلك الخدمة حيث زادت هذه العمليات عن عام ٢٠١٥ بنسبة بلغت ٧٥٪. وتأتي عمليات صرف المعاشات في التالفة من حيث استخدام ماكينات الصرف الآلي الخاصة بالشركة بنسبة ٣٦٪ من حجم العمليات. يليها في ذلك الماكينات التي تديرها الشركة لصالح البنوك ليصل عدد العمليات إلى نسبة حوالي ٢٣٪ من العمليات على تلك الماكينات.

٣. تركيب وإدارة وتشغيل خدمات التحصيل من خلال الإنترنت و المحمول:

- قامت الشركة بإستكمال الشبكة القومية للقنوات والتي تديرها الشركة بتطوير قنواتي الإنترنت و المحمول. حيث تمكنت خلال عام ٢٠١٦ من تطوير القنوات الخاصة بها لإضافة قناة الإنترنت كقناة للتحصيل خاصة بها. وكذلك قناة المحمول كقناة للتحصيل. وذلك حتى تستطيع -ووفقاً لإستراتيجية الشركة- من الحفاظ الدائم على تفوق شبكة قنوات الشركة.
- وفي إطار إستراتيجية الشركة لدعم خطوط الأعمال الجديدة وذلك ضمن إطار إنشاء خطوط الأعمال منذ ٢٠١٦ حتى ٢٠١٨ لتحقيق الإستغلال الأمثل للبنية التحتية. تم إعتبار إسناد تشغيل تلك القنوات (الإنترنت و المحمول) وتشغيلها ضمن خط أعمال الـ Retail كقنوات رئيسية لخط الأعمال في إطار الإستراتيجية لهذا الخط من إستهداف الفئة المناسبة والتي تقوم بالتعامل مع تلك القنوات.

وبالإضافة إلى البدء في التعاون مع الشركات العالمية والبريد المصري والبنوك الحكومية في التوقيع على مجموعة من الإتفاقيات والعقود خلال عام ٢٠١٦ ولعل من أبرزها:



ثالثاً: إصدار و بناء و إدارة و تشغيل البطاقات

قامت الشركة بإصدار وتشغيل ما يقرب من ٢٠ مليون بطاقة خلال الأعوام السابقة . وذلك من خلال المساهمة في عدة مشروعات قومية .. لعل من أبرزها ما يلي:



والجدير بالذكر أنه تم رفع كفاءة الانظمة الخاصة بالحركات المالية للبطاقات التي تقوم الشركة بإدارتها حيث تخطى العدد الأقصى للحركات المنفذة على المحول الخاص بالشركة ٢٤٠ حركة في الثانية، وبمعدل متوسط ٩٠ حركة في الثانية لمدة ٣٠ دقيقة في اوقات الذروة للصرف و هذا يعد أعلى معدل لتنفيذ الحركات المالية الإلكترونية في مصر.



MARS

**إنجازات الأنشطة المتخصصة للشركة (LOB)
Card Center**





إنجازات الأنشطة المتخصصة للشركة LOB:

قامت الشركة بدراسة إمكانية فصل بعض الأنشطة وذلك لتحقيق الإستفادة القصوى من تلك الأنشطة . وأيضاً الإستفادة من البنية التحتية والكوادر الفنية والخبرات التي إكتسبتها الشركة في الأنشطة المتنوعة . وذلك بالإضافة إلى المساهمات التي تقوم بها الأنشطة في المشروعات التي تنفذها الشركة.

وعليه فقد بدأت الشركة في التركيز على نشاطين : الأول يتمثل في نشاط مركز البطاقات، والثاني في نشاط التجزئة.

قطاع مركز البطاقات (Card Center) :

نظراً لما يتمتع به مركز اصدار البطاقات الذكية في الشركة من إمكانيات تؤهله ليكون واحداً من المراكز المعدودة عالمياً في مجال إصدار البطاقات الذكية بمختلف أنواعها والخدمات المطلوبة عليها . وللحفاظ على ريادة مركز البطاقات في صناعة تقديم خدمات بطاقات الدفع الإلكترونية .. يقوم المركز بتنفيذ أعمال البطاقات طبقاً لأحدث النظم والمواصفات القياسية العالمية في أعمال بطاقات الدفع الإلكترونية . حيث يتميز المركز بالمناخ الآمن للقيام بعمليات إصدار وتشغيل بطاقات الدفع الإلكترونية و تقديم الحلول الكاملة لخدمات طباعة وإصدار وتشغيل البطاقات المحلية أو الدولية التي تحمل شعارات المنظمات الدولية (VISA - MasterCard) والتي تصدرها البنوك أو الهيئات والمؤسسات المالية في الأسواق المصرية والإقليمية والدولية .. حيث تم الحصول و تجديد شهادات الإعتماد و التراخيص الدولية والتي تضمن إستمرار الموقف الريادي لخدمات البطاقات بالشركة بالنسبة للسوق المصري و التي تسمح بالتوسع خارجياً.



البنية التحتية التكنولوجية والإنتاجية لمركز البطاقات

(1) خط إنتاج البطاقات الذكية

يتكون من 6 آلات

القدرات الإنتاجية: 3 مليون بطاقة
شهرياً

القدرات التكنولوجية:

- البطاقات التلامسية
- البطاقات مزدوجة وجهات التعامل
- (التلامسية واللاتلامسية)
- بطاقات إتصالات الهاتف المحمول

(1) خط طباعة وإصدار البطاقات

يتكون من 4 آلات

القدرات الإنتاجية: 4,0 مليون بطاقة
شهرياً

القدرات التكنولوجية:

- الحقن بالليزر
- طباعة البطاقات البنكية
- الطباعة الحرارية
- توكويد الشرائح الذكية

(3) خط تعبئة وتغليف البطاقات

يتكون من 4 آلات

القدرات الإنتاجية: 4,0 مليون بطاقة
شهرياً

القدرات التكنولوجية:

- آلية التشغيل بنسبة 100%
- المرونة في تنفيذ عمليات التشغيل لكافة أنواع البطاقات

(4) خط طباعة وإصدار البطاقات

يتكون من 3 آلات

القدرات الإنتاجية: 1,0 مليون بطاقة
شهرياً

القدرات التكنولوجية:

- وفقاً للمقاييس والمعايير الدولية
- للتشفير وتأمين البيانات في إصدار الأرقام السرية

- الدولية بما يشمل كافة خدمات وعمليات إصدار البطاقات .
- تم تجديد شهادة الإعتماد العالمية PCI-DSS لإعتماد مركز البطاقات كمركز عالمي للقيام بأعمال إصدار بطاقات الدفع الإلكترونية



كما قام القطاع بتحديث البنية التحتية التكنولوجية وذلك بإدخال عدد من التطبيقات والخدمات الجديدة بمركز البطاقات لتحقيق الكفاءة الإنتاجية والتكنولوجية لخدمات البطاقات الإلكترونية المصدرة من البنوك والهيئات والمؤسسات المالية وكذلك مشغلي شبكات الهاتف المحمول العاملة في السوق المصري أو الأسواق الإقليمية والدولية .. حيث تم الآتي:

- إدخال أنظمة إنتاج البطاقات الذكية Contact Smart Card سواء بطاقات الدفع الإلكترونية أو بطاقات تعريف المشتركين في خدمات الهاتف المحمول



وفي ضوء ذلك .. فقد نجح القطاع في الآتي:

- تم تجديد ترخيص منظمة فيزا الدولية للمركز وإعتماده كمركز عالمي لإصدار بطاقات فيزا لكافة البنوك و المؤسسات والهيئات المالية اعضاء المنظمة الدولية.



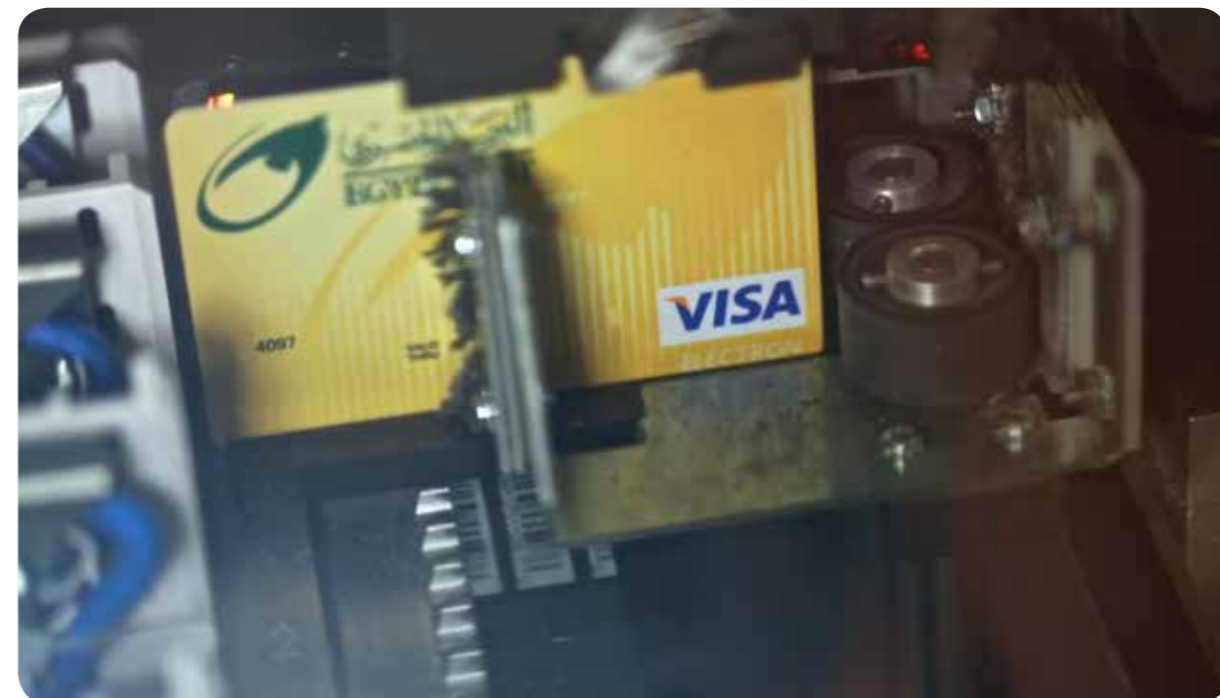
- تم الحصول على شهادة الإعتماد من منظمة ماستر كارد الدولية لمركز البطاقات كمركز عالمي لإصدار بطاقات ماستر كارد لكافة البنوك و المؤسسات والهيئات المالية أعضاء المنظمة





زيارة بعض الوفود الأفريقية للتعرف على قدرات المركز

- تم التوقيع على إتفاقية خالف و شراكة مع شركتي SELP و OASIS الفرنسيين في مجال أعمال بطاقات الدفع الإلكترونية و بطاقات الإتصالات GSM SIM Cards حيث تعد شركة SELP أحد أكبر مصنعي بطاقات الدفع والإتصالات الإلكترونية في فرنسا والهند وشركة OASIS من أكبر الشركات في مجال تطوير برامج بطاقات الإتصالات GSM SIM Cards .
- تم التوقيع على العديد من إتفاقيات و بروتوكولات التعاون وتبادل المعلومات مع العديد من الشركات العالمية العاملة في مجالات صناعة البطاقات و الشرائح الذكية كما يلي:-
 - شركة NXP أحد أكبر مصنعي الشرائح الذكية في العالم.
 - شركة Oberthur الفرنسية في مجال أعمال إصدار البطاقات.
 - شركة Mikron الروسية أحد أكبر مصنعي بطاقات الدفع والإتصالات الإلكترونية والشرائح الذكية في روسيا.
 - شركة KONA-I وشركة UBIVELOX الكوريتين و هما من اكبر مصنعي الشرائح الذكية البنكية في العالم.



صور لحظية أثناء إنتاج عملية الطبع

- قيام المركز بإدخال نظام إنتاج البطاقات التلامسية و اللاتلامسية الذكية Contact/Contactless Dual Interface Cards و التي تتميز بالمرونة في الإستخدام و خاصة في تطبيقات أنظمة الدفع الخاصة بوسائل النقل و المواصلات بالإضافة إلى أنظمة تعريف الهوية مثل تطبيقات بطاقات الجامعات النوادي.
- كما نجحت الشركة في إبرام العديد من التحالفات والشراكات مع شركات عالمية مثل:
 - توقيع العديد من إتفاقيات الشراكة والتعاون مع كبرى الشركات العالمية في مجال البطاقات.



إنجازات الأنشطة المتخصصة للشركة (LOB)
Retail

JUPITER



نشاط خدمات التجزئة (Retail):

أولاً: مقدمة عن خدمة التجزئة:

بعد التطور الملحوظ للمدفوعات الإلكترونية في مصر بصورة سريعة وضعت شركة e-finance استراتيجية لخدمة الاقتصاد من خلال الإستثمار والإستفادة من البنية التحتية المتطورة والخبرة الكبيرة لها في مجال الدفع الإلكتروني .. وتقديم خط عمل جديد لخدمة التجزئة يعمل كأكبر مجمع لفواتير في مصر وطرح علامة تجارية خاصة به تخاطب الأفراد وتساعدهم علي دفع كل الفواتير اللازمة (الكهرباء والمرافق، الجامعات والمدارس، والإنترنت، والاتصالات ... وأكثر من ذلك) عن طريق وسيلة دفع ملائمة ومريحة، من خلال تطبيق محمول مؤمن وموقع إلكتروني وأيضاً من خلال قنوات البنوك وبالتعاون مع الشبكات الدولية (فيزا وماستركارد) من أي مكان.

ثانياً: الإنجازات التي تم تحقيقها خلال عام ٢٠١٦:

نجحت إدارة تسويق التجزئة في تحقيق العديد من الإنجازات وذلك من خلال:

- التعاقد مع أحد أكبر شركات الدعاية والإعلان وهي شركة (DDB) للمساعدة في إختيار العلامة التجارية المناسبة التي تعكس سهولة وأهمية الخدمة و جذب العملاء الأفراد، وعليه فقد تم إختيار إسم "خالص" و الذي يعبر في مضمونه عن إنتهاء عملية الدفع بنجاح. وقد تم تصميم الشعار المناسب للأسم وإختيار الألوان المناسبة والجذابة لهذه الشريحة من الأفراد المستخدمين للخدمة وعرضه على مجلس إدارة الشركة في إجتماعه المنعقد بتاريخ ٢٣ مايو ٢٠١٦، وبمجرد الموافقة عليه تم تسجيل الشعار بوزارة التجارة (الإدارة العامة للعلامات التجارية) في ٢٦ أكتوبر ٢٠١٦ برقم ٣٤٢٢٠٦ لعام ٢٠١٦.

- ومن خلال التعاون مع شركة Progress Soft تم اطلاق تطبيق (خالص) علي المحمول والذي يعتبر أحد القنوات الرئيسية لتقديم خدمات خالص لشريحة العملاء المستهدفة وتم إضافة مجموعة من الفواتير عليه منها فواتير كهرباء جنوب القاهرة و الجامعات الحكومية و بيت الزكاه و جاري تفعيل مجموعة أخرى من الفواتير تشمل جميع قطاعات الدفع.

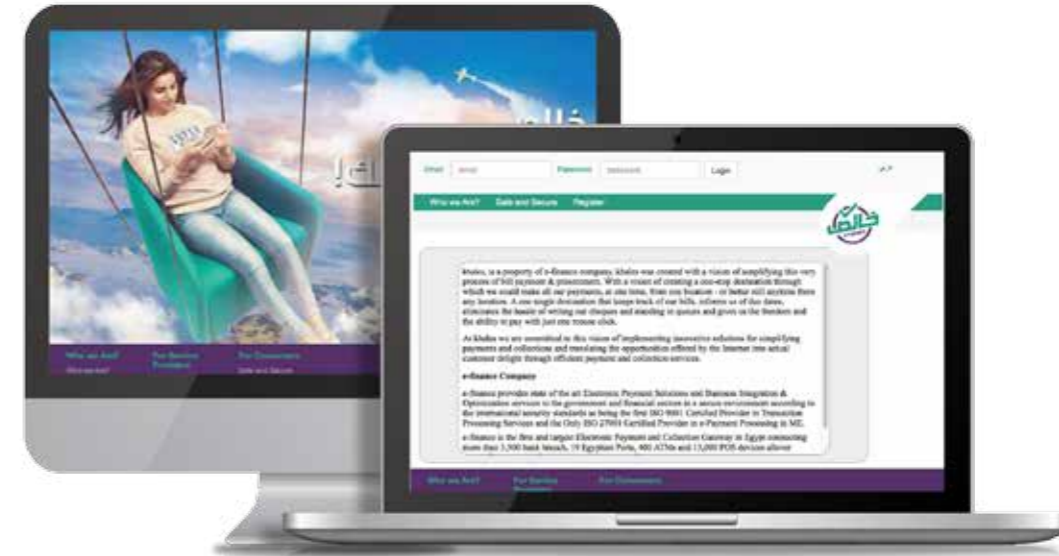
تطبيق المحمول



- إستطاعت إدارة تطوير مقدمي الفواتير من الإنتهاء من مجموعة من التعاقدات مثل:
 - التوقيع مع عدد (٩) شركات لتوزيع الكهرباء (جنوب القاهرة - شمال القاهرة - شمال الدلتا - الاسكندرية - البحيرة - مصر العليا - جنوب الدلتا - القناة - مصر الوسطى)، كما نجحت إدارة تكامل النظم بتفعيل خدمات تحصيل فواتير الكهرباء مع كل من شركتي جنوب وشمال القاهرة والبحيرة حتى الآن.
 - البدء في جذب فواتير ومدفوعات جديدة في شتي المجالات والتي تهتم كل فرد من عملاء التجزئة مثل (الأندية - المدارس الخاصة - الجامعات الخاصة - شركات المياه - شركات الغاز)، و ذلك إلي جانب الفواتير المتاحة حالياً علي الموقع الإلكتروني لخالص.



الموقع الإلكتروني



تم البدء في طرح العلامة التجارية في السوق المصري في نوفمبر ٢٠١٦ وذلك من خلال مؤتمر صحفي بمقر الشركة . وكان على أثر ذلك البدء في الإعلان عن الشعار في معظم الجرائد المصرية.



جانب من التغطية الصحفية لإطلاق خدمة (خالص)

المشاركة في فعاليات معرض ومؤتمر Cairo ICT 2016 بشكل مميز وذلك من خلال جناح خاص يحمل شعار (خالص) وسحب وتم إجراء على جوائز قيمة للزائرين مقدمة من (خالص).



• نجحت خالص من خلال خطة تسويقية لجذب الأنظار من خلال حملات تسويقية وإعلانية مثل إعلانات Billboards علي أهم الطرق مثل "كوبري ١ أكتوبر و محور ٢٦ يوليو وذلك لتثبيت الشعار في أذهان الأفراد.



وكذلك القيام بحملات الدعاية عبر مواقع التواصل الإجتماعي.



مجموعة من الصور لجناح (خالص) بمعرض Cairo ICT ٢٠١١



SATURN

**الأنشطة المتخصصة للشركة (LOB)
المخطط إطلاقها عام ٢٠١٧**

Deployment



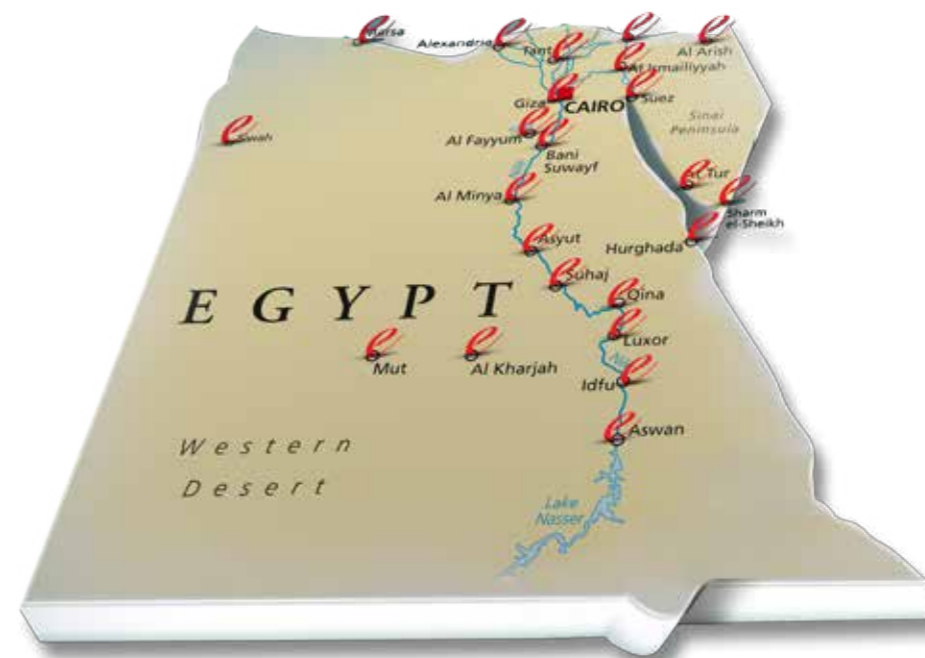
الأنشطة المتخصصة للشركة LOB المخطط إطلاقها عام ٢٠١٧:

تخطط الشركة للبدء في تجهيز نشاطين آخرين؛ الأول يتمثل في نشاط مراكز الدعم الفني، والثاني في نشاط مركز الإتصالات.

قطاع التفعيل والدعم الفني الميداني (Deployment):

يعتبر قطاع التفعيل والدعم الفني الميداني (Deployment) قطاع متخصص في تقديم خدمات التدريب وتفعيل وتقديم الدعم الفني الميداني للخدمات والمشروعات القومية من خلال مراكز خدمة منتشرة في ٢٧ محافظة على مستوى الجمهورية.

والخريطة التالية توضح إنتشار مراكز خدمات الدعم الفني الميداني بجميع محافظات مصر والتي تضم ٦٠٠ موظف دعم فني وأيضاً إضافة خدمات جديدة كصيانة نقاط البيع.



بالإضافة إلى قيام الشركة بالإستثمار في المناطق التكنولوجية الجديدة التابعة لوزارة الإتصالات في كل من برج العرب وأسيوط وذلك تماشياً مع إستراتيجية الشركة في التوسع في تقديم الخدمات.

منهجية قطاع التفعيل والدعم الفني الميداني:

يهدف قطاع تفعيل المنتجات والدعم الفني الميداني بشركة تكنولوجيا تشغيل المنشآت المالية إلى نشر جميع الخدمات والمنتجات المقدمة من خلال الشركة أو الغير وتقديم الدعم الفني الميداني الكامل واللازم للعملاء للوصول إلى مستوى رضائهم على الخدمات والمنتجات المقدمة من الشركة أو الغير.

- تستند منهجية القطاع إلى إستخدام المراحل المختلفة والتي تتضمن التخطيط، التدريب، تجهيز العملاء ونشر المنتج، التفعيل، الدعم الفني الميداني وكذلك مراجعة الدروس المستفادة أثناء المراحل المختلفة للتنفيذ.
- يتم تطبيق منهجية القطاع بجميع مراكز الخدمات المنتشرة في عدد (٢٧) محافظة على مستوى الجمهورية.

مقار تسليم كروت الوقود



ورش التوعية والتدريب لمشروع الحيازات الزراعية





URANUS

**الأنشطة المتخصصة للشركة (LOB)
المخطط إطلاقها عام ٢٠١٧**

Call Center



قطاع خدمة العملاء (Call Center):

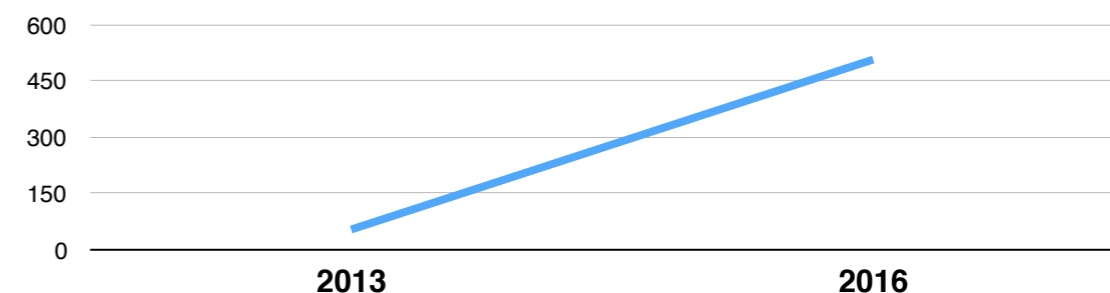
مقدمة عن قطاع:

إستطاع القطاع خلال عام ٢٠١٦ خوض المنافسة في ظل وجود العديد من مراكز الإتصالات المتقدمة في السوق المحلي وذلك بتغيير مفهوم خدمة الـ Call Center لتصبح Contact Center وذلك بالإستغلال الأمثل للموارد التكنولوجية و البشرية المتاحة .. حيث قام القطاع بالآتي :

• زيادة البنية التحتية لخطوط إستقبال المكالمات داخل مراكز الإتصالات:

- إضافة صرح جديد بالقرب الزكيه لينضم إلى قائمة فروع مركز الإتصال و ليمثل الفرع الرئيسي لها ويستوعب عدد ٣٧٥ مقعد .. وبهذا فقد وصل عدد مقاعد مراكز الإتصالات في عام ٢٠١٦ إلى ٥٠٨ مقعد .. ومن المتوقع أن يخدم وحده عدد ما يقرب من الـ ٧٠٠ موظف خلال العام المقبل.

Total Seats



صورة للفرع الرئيسي لمركز الإتصالات بالقرب الذكية

- وتستطيع مراكز الإتصالات من خلال البنية التكنولوجية والبشرية أن تقدم الخدمات التالية:
 - تفعيل الرسائل الصوتية التفاعلية.
 - تفعيل دور الرسائل القصيرة.
 - تفعيل دور إستقبال البريد الإلكتروني.

- تفعيل دور إستقبال قنوات التواصل الإجتماعي.

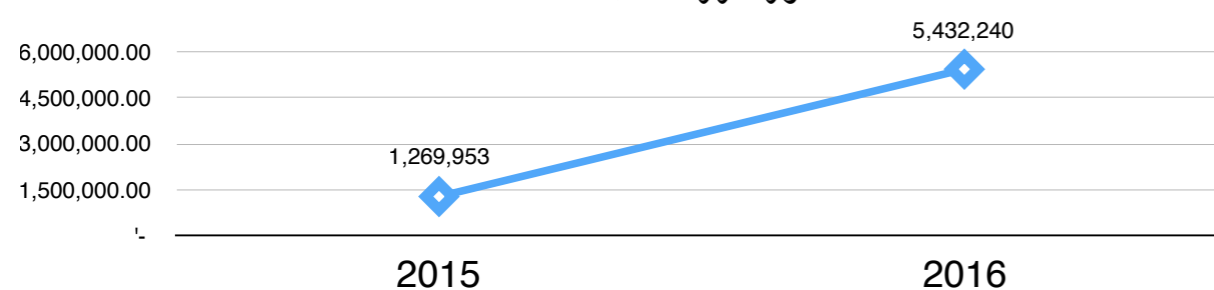
- تفعيل دور إستقبال الفاكسات.

- تفعيل دور المحادثات الحيه على المواقع الإلكترونية الخاصه بالشركات « صوت و صوره ».

بالإضافة إلى الدور الأساسي و هو تقديم خدمة الرد على المكالمات لعدد من المشروعات الحكومية والغير حكومية . فضلا عن إكتساب عضوية جمعية إتصال لتكنولوجيا الإتصالات و المعلومات. وكوننا عضو مميز و فعال كأحدى الشركات المقدمة لخدمات التعهيد في مصر .

و تمكن مركز الإتصالات من إستقبال ما يقرب من ٥,٥ مليون مكالمة خلال العام بزيادة قدرها ٣٢٨٪ من حجم المكالمات في العام السابق.

عدد المكالمات الواردة لمركز الاتصالات 2015-2016

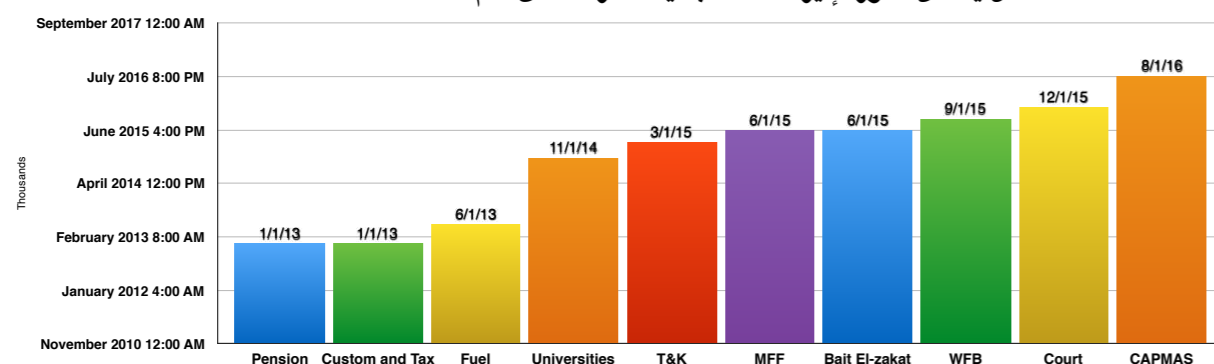


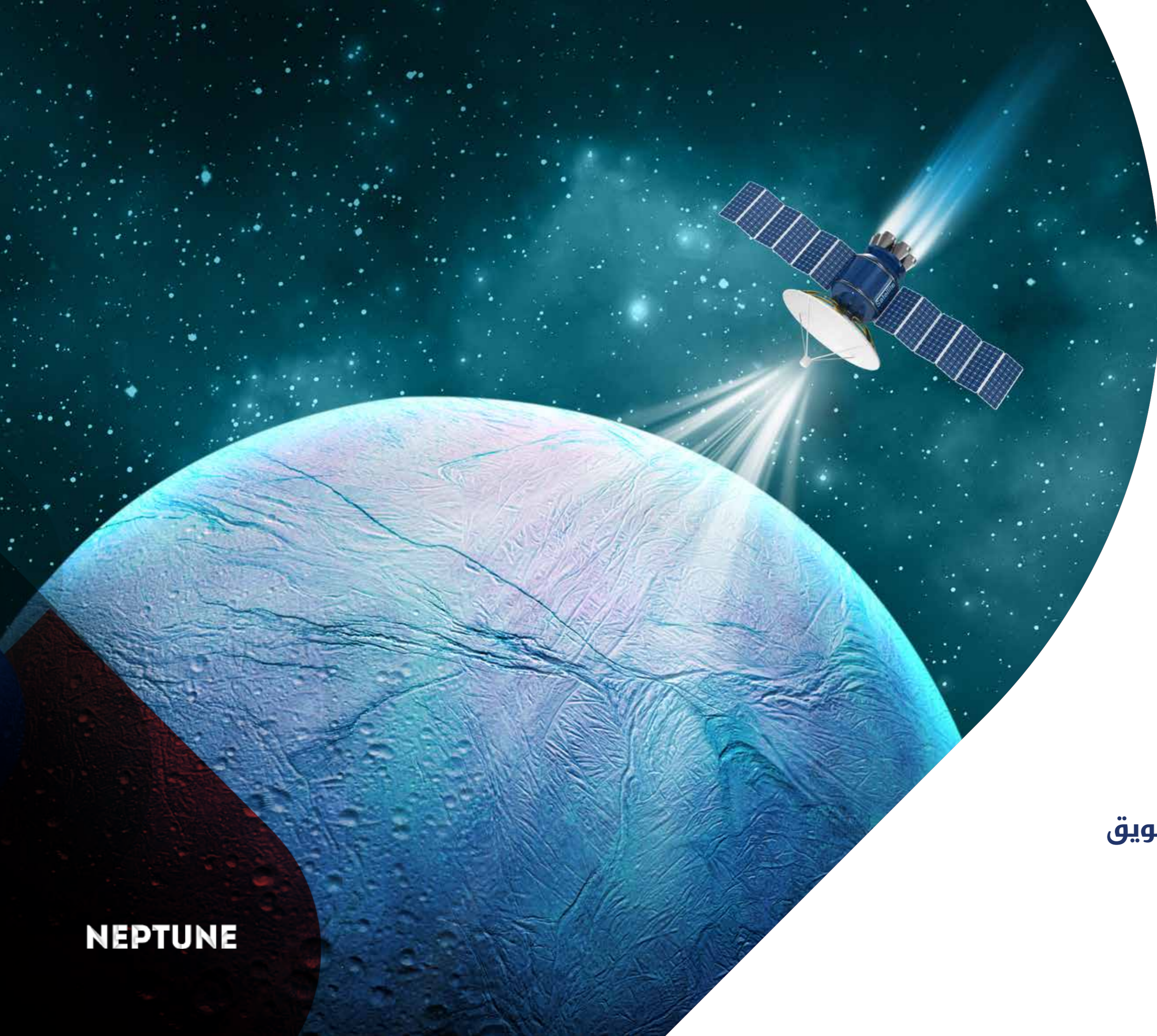
وقد إنعكس هذا التطوير على إبرام وتنفيذ مشروعات خلال عام ٢٠١٦ مثل:

١. مشروع صندوق التمويل العقاري.
٢. بيت الزكاة المصري.
٣. مشروع تطوير خدمات محكمة النقض.
٤. الجهاز المركزي للتعبئة والإحصاء.
٥. الضرائب و الجمارك.

و البيان التالي يبرز التسلسل في تشغيل مشاريع مركز الإتصالات خلال الأعوام السابقة و حتى نهاية ٢٠١٦

شكل يعكس تطور الإيرادات منذ بداية الشركة حتى عام 2016





NEPTUNE

**إنجازات قطاع التسويق
خلال عام ٢٠١٦**



إنجازات قطاع التسويق:

أولاً: إستطاعت إدارة التسويق في أن تكون ركيزة أساسية في دعم المشاريع القومية الكبرى التي تقودها الشركة في العديد من المناسبات و من أبرزها ما يلي:

أ. مشروع تكافل وكرامة:

١. المساهمة في تنظيم و رعاية مؤتمر و إحتفال إنجازات العام الأول لبرنامج الدعم النقدي المشروط "تكافل وكرامة" بالتعاون مع وزارة التضامن الإجتماعي تحت رعاية السيد رئيس الجمهورية / عبد الفتاح السيسي. وذلك بتقديم مجموعة من الأفلام الوثائقية مثل IT for Development والدعايا المطبوعة للمشروع متماشية مع توجيهات وزيرة التضامن الإجتماعي د/ غادة والي.



جولة السيد رئيس الوزراء أثناء المؤتمر

٢. دعم وزارة التضامن الإجتماعي في منظومة تكافل وكرامة من خلال فعاليات معرض CAIRO ICT 2016 وعمل التجهيزات الدعائية للجزء الخاص بالوزارة داخل جناح الحكومة المصرية.



٣. تنظيم الإحتفال و التكريم الخاص بوزيرة التضامن الإجتماعي د/غادة والي للشركة عند الوصول إلي عدد ٥٠٠ ألف أسرة تحت مظلة المشروع.



٤. مساهمة إدارة التسويق في تخصيص طاقم فني خاص بإنتاج المواد و الأفلام التوثيقية للوزارة كنوع من الأعمال الإستشارية للوزارة.

ب. مشروع ميكنة الحيازات الزراعية:

١. تنظيم المؤتمر الصحفي و الإعلان عن بدء مشروع ميكنة الحيازات الزراعية بحضور كلاً من والسيد اللواء د/ محمد العصار "وزير الإنتاج الحربي" والسيد الدكتور/ أشرف العربي "وزير التخطيط والمتابعة (السابق)".



٢. دعم وزارة التخطيط والمتابعة والإصلاح الإداري في طرق عرض المشروع خلال معرض CAIRO ICT 2016 عن طريق تجهيز أفلام إنفوجراف للمشروع بالإضافة إلي تجهيز و جميع كل المواد المطلوبة للمشروع لعرضها بالطرق التي ترغبها الوزارة.



ج. مشروع الدفع و التحصيل الإلكتروني:

١. بالتعاون مع وزارة المالية تم إطلاق حملة دعائية عبر الراديو لتشجيع الدفع الإلكتروني للضرائب في بداية موسم تقديم الإقرارات الضريبية برعاية البنك الأهلي المصري وبنك مصر.



د. مشروع المنظومة الإلكترونية لتوزيع المنتجات البترولية:

١. إطلاق حملة إعلامية كبرى تتضمن الراديو (كل الإذاعات الكبرى) و الدعايا الرقمية علي أكبر المواقع الإلكترونية في مصر مثل (اليوم السابع . المصري اليوم. مصراوي. البوابة نيوز. فاجول) بالإضافة إلي الدعايا المطبوعة التي تم توزيعها في جميع محافظات مصر من خلال محطات وقود و وحدات مرورية.

٢. استطاعت إدارة التسويق في أن توثق كل الأنشطة الخاصة بالمشروع في تقارير مصورة من جميع المحافظات بالإضافة إلي التنسيق مع قنوات التلفزيون في ظهور الشركة في عدة برامج.



٢. إستقبال العديد من الزيارات الهامة للإطلاع علي كل المستجدات في المشاريع و قطاعات

الإعمال و يأتي علي رأسهم:

- السيد رئيس الجمهورية .
- السيد رئيس الوزراء.
- السيد وزير التخطيط والمتابعة والإصلاح الإداري .
- السيد وزير الإتصالات و تكنولوجيا المعلومات.
- السيد وزير المالية.
- السيدة وزيرة التضامن الإجتماعي.

ثانياً: المشاركة للعام الرابع علي التوالي كراعي إستراتيجي في فعالية معرض CAIRO ICT 2016 تحت رعاية فخامة السيد رئيس الجمهورية/ عبد الفتاح السيسي:

ومن أهم الإنجازات في المعرض مايلي:

١. إنشاء جناحين بمساحة ٣٢٥ م^٢ تم تقسيمهما إلى جناح لقطاعات الأعمال المتخصصة LoB والأخر جناح للمشاريع القومية التي تقودها الشركة مع كافة الوزارات والهيئات الحكومية.



٣. شركة CISCO العالمية تمنح e-finance شهادة الأفضل في الحلول الإبداعية في الحوسبة المعلوماتية Solution Innovation Partner.



زيارة السيد وزير التخطيط (السابق) لجناح الشركة



زيارة السيد وزير الإتصالات لجناح الشركة



رابعاً: المشاركة كراعٍ رئيسي في الحدث الأكبر لشركة CISCO و هو CISCO Connect من أجل توجيه رسالة قوية لسوق تكنولوجيا المعلومات المصرية بأن الشركة تحرص علي تقديم أفضل الخدمات التكنولوجية لعملائها والتي اعتمدت في جزء كبير منها علي منتجات شركة CISCO (وهي بالطبع الشركة الأولى عالمياً في مجالات الشبكات والاتصالات) في انشاء البنية التحتية للحوسبة السحابية الخاصة بها و أيضا للربط مع جميع عملائها و فروعها المنتشرة في جميع انحاء الجمهورية.

خامساً: مشاركة ورعاية للمنتدى العالمي لمنظمي الاتصالات GSR فى دورته السادسة عشر التي ينظمها الإتحاد الدولي للاتصالات بالتعاون مع الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات التابع لوزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات بمدينة السلام شرم الشيخ خلال الفترة من ١١ إلى ١٤ مايو ٢٠١٦ تحت عنوان "التمكين والشمول لبناء المجتمعات الذكية في عالم متصل". وذلك برعاية السيد عبد الفتاح السيسي رئيس الجمهورية . وبحضور السيد المهندس/ ياسر القاضي وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. بالإضافة إلي كبار الشخصيات الإفريقية في مجال الاتصالات و تكنولوجيا المعلومات.



٤. إتفاقية شراكة مع كبرى الشركات الفرنسية الرائدة في مجال بطاقات الاتصال الذكية Sim CARDS وهما شركتا: (OASIS , SELP) واللاتي تعملن في مجال أعمال بطاقات الدفع الإلكترونية و بطاقات الإتصالات GSM SIM Cards.

٥. عقد إتفاقية مع شركة (محايد) من المملكة العربية السعودية و التي تعمل في إرساء نظم تقديم الدعم للمواطن السعودي و التي ترغب في الإستفادة من خبرات الشركة في هذا المجال.

ثالثاً: حضور متميز بالإضافة إلي رعاية إيجابية للنسخة الثالثة من مؤتمر PAFIX المخصص بالشمول المالي علي هامش فعاليات معرض CAIRO ICT. والذي ضم شخصيات مرموقة في مجال المدفوعات الإلكترونية وتكنولوجيا المعلومات من كل من (البنك المركزي المصري - شركة فيزا العالمية - إتحاد الغرف التجارية- وبنك مصر - البنك الأهلي المصري) .. وقد سجل المؤتمر عدد حضور قياسي نسبة الي الأعوام الماضي.



كلمة رئيس مجلس الإدارة في المؤتمر



صورة من فعاليات المؤتمر

٣. عقد العديد من الجولات الصحفية للمركز علي مدار العام لإتاحة أكبر عدد من التغطية الصحفية المتميزة و نقل القدرات و الخدمات في أكبر الصحف و المواقع الكبرى.

تطوير الموارد البشرية بالشركة:

نظرا لنمو الشركة المستمر وإتساع نطاق أعمالها وتزايد أعداد العاملين بها. ظهرت الحاجة الماسة لعقد إجتماع سنوى يستهدف كافة العاملين بالشركة لمناقشة التحديات والإجازات , وبمناسبة عقد هذا الإجتماع تم إطلاق فعاليات التدريب السنوى للعاملين على بناء فريق العمل بالتعاون مع شركة (ريدروك) إحدى كبرى شركات التدريب فى مصر المتخصصة فى مثل هذا النوع من التدريب.



سادساً: تأكيداً على ريادتها في مجال الدفع والتحويل الإلكتروني، شاركت الشركة

كمتحدث رسمي لمؤتمر اليوروموني مصر والذي افتتحه الدكتور/ عمرو الجارحي "وزير المالية"، والدكتورة/ سحر نصر "وزيرة التعاون الدولي" .. الحدث العالمي الذي إستضافته مصر بهدف تبادل وجهات النظر حول مستقبل الإقتصاد المصري وآليات النهوض به والتأكيد على أهمية التحول الرقمي لمصر والدور الذي تلعبه وزارة المالية في هذا الصدد بالإضافة إلى تحديث نظم المدفوعات الإلكترونية والدور الذي يمكن أن تقوم به عن طريق التليفون المحمول.



سابعاً: تماشياً مع إستراتيجية الشركة للعام ٢٠١٦ والتي كانت من أولوياتها الترويج

لقطاعات الأعمال المتخصصة LOB و عرض البنية التحتية التكنولوجية الصلبة للشركة.. فقد إستطاعت إدارة التسويق في التعاون مع قطاع مركز إصدار البطاقات في الترويج للمركز بعدة طرق:

١. تم تجهيز مركز إصدار بطاقات مصغر داخل جناح الشركة في معرض CAIRO ICT 2016 لنقل صورة واقعية لبعض الخدمات المتميزة التي يقدمها المركز والذي أعتبر أحد أقوى العروض التي قدمت خلال المعرض وقام بزيارته حوالي ٢٠٠٠ شخص علي مدار ٤ أيام وقام بطباعة ١٥٠٠ بطاقة (دعائية) للجمهور و كبار الشخصيات.

٢. تجهيز أفلام وثائقية و مواد مطبوعة علي مدار العام للمركز فقط مما يساهم في نقل الرسالة الي العملاء بطريقة محترفة.



وتسعى الشركة إلى تحويل إدارة التدريب إلى منظمة عن طريق تشجيع دعم و تطوير موظفيها والفعالية التنظيمية .. و كان من أهم إنجازاتها:

١. برامج التدريب الداخلية في المقر الرئيسي للشركة:

حيث تم تدريب أكثر من ٧٠٠ موظف في ٣٠ دورة تدريبية.

٢. برامج تدريب خارجية:

تم تنفيذ برامج تدريب خارجية لبنك الإستثمار القومي، حيث تم تدريب عدد (٣٥) مدير من كوادر البنك في برنامج الإدارة الاستراتيجية "الإدارة العليا".



وقد سعت الشركة من خلال هذا الإجتماع إلى تحقيق مجموعة من الأهداف .. لعل من أبرزها:

- تحقيق التواصل الفعال بين الإدارة العليا وكافة العاملين القدامى والجند من الناحيتين المهنية والاجتماعية.
- شرح إنجازات الشركة في العام الماضي.
- مشاركة العاملين في الرؤية المستقبلية الجديدة للشركة.
- مناقشة إستراتيجيات وأهداف الشركة للعام القادم.
- إطلاق المبادرات والمشروعات الجديدة (على سبيل المثال مشروع خالص)
- تحفيز العاملين وترسيخ الولاء الوظيفي للشركة.
- تكريم القيادات السابقة للشركة والتي ساهمت في تأسيس الشركة وتطويرها.
- تطوير مهارات الإتصال والتفكير الجماعي لدى العاملين بالشركة.
- ترسيخ مفهوم فريق العمل المتنوع في التخصصات والمتعدد في المهام.

وفي إطار إستراتيجية الشركة نحو الإعتماد على الكوادر البشرية المدربة .. وإيماناً منها بضرورة الإستثمار في تلك الكوادر، تقوم الشركة بالإهتمام بتدريب العاملين سواءً داخلياً أو خارجياً، وتعتمد موازنة تقديرية كل عام لتنفيذ ذلك.

وقد قامت الشركة بتأسيس مفهوم جديد في التدريب و يسمى بـ (e-finance School of Business) ويكون هدفة التركيز على تدريب الموظفين على "المهارات الإدارية" و "المهارات الأساسية" من أجل تطوير و تنمية جميع المهارات، وتطوير وتحسين المفاهيم وحل المسائل الإدارية من خلال برامج تدريبية مخصصة.





PLUTO

الموقف المالي للشركة
خلال عام ٢٠١٦



التقرير المالي:

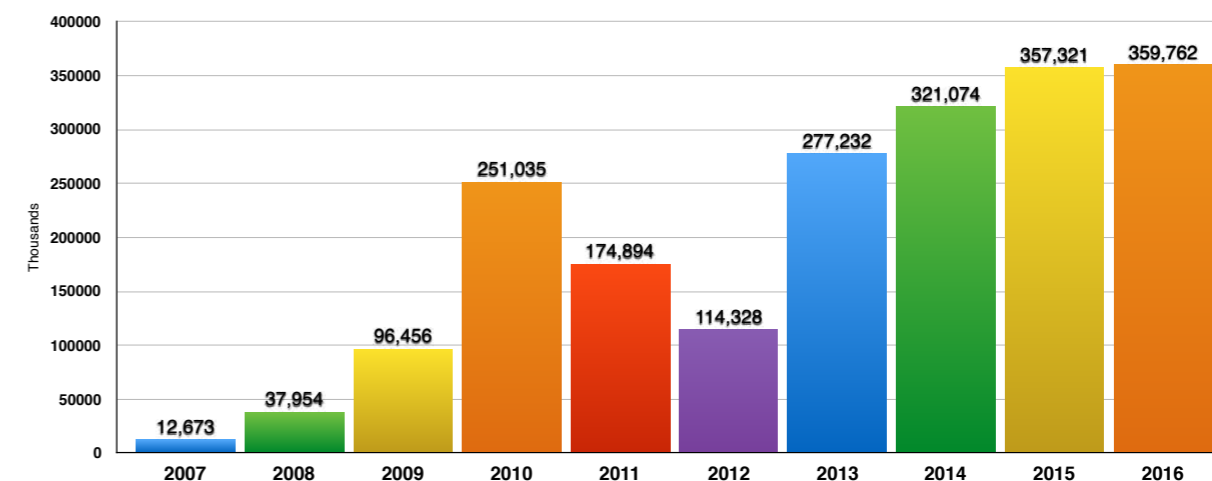
تعد نتائج عام ٢٠١٦ استكمالاً للإستراتيجية التي انتهجتها الشركة والتي بدأت في عام ٢٠١٥ والتي من خلالها ركزت الشركة على كيفية ضمان استمرارها بالشكل المتميز والذي اعتادت عليه الشركة وتقوية موقعها في السوق المصرية والحفاظ على الريادة التي استطاعت الوصول إليها خلال السنوات الماضية والإستمرار في تحقيق النجاحات التي تهدف إليها الشركة.

وقد انعكست تلك النجاحات في تحقيق العديد من الأهداف الأخرى .. منها :

أولاً: الإيرادات:

١. بلغت الإيرادات أعلى معدلاتها حيث حققت الشركة أعلى إيرادات لها منذ بدء النشاط .

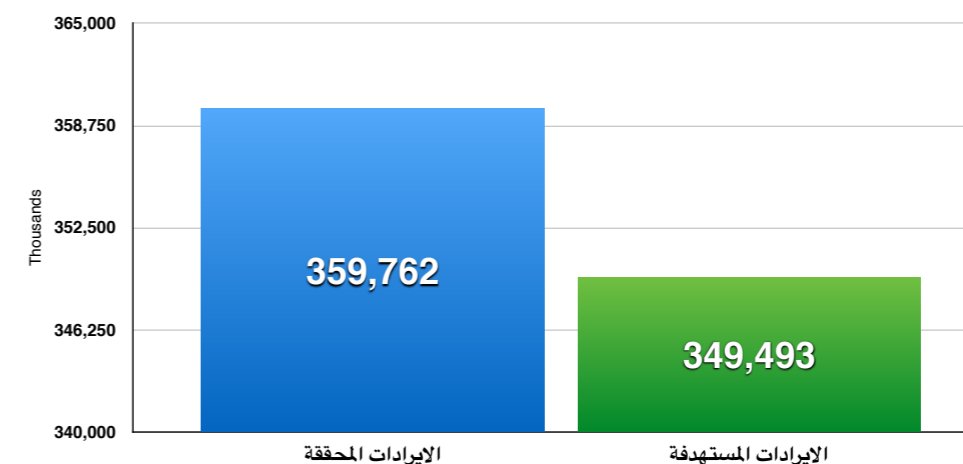
شكل يعكس تطور الإيرادات منذ بداية الشركة حتى عام ٢٠١٦



٢. استمرار الشركة في تحقيق المستهدف منها خلال العام المالي المنتهى في ٣١ ديسمبر ٢٠١٦ . حيث بلغت الإيرادات لهذا العام ما يقرب من ٣٦٠ مليون جنيه بزيادة قدرها ٣٪ عن الموازنة التقديرية لهذا العام والذي قدر حجم الإيرادات بها ٣٤٩ مليون جنيه .

وفيما يلي تحليل بأهم المؤشرات المالية:

شكل يوضح الإيرادات المحققة مقارنة بالمستهدف



ثانياً: صافي الأرباح ومجمل الأرباح:

نجحت الشركة في تحقيق صافي الربح المستهدف لعام ٢٠١٦ . كما تجدر الإشارة إلى أن الإنخفاض في صافي أرباح هذا العام مقارنةً بالعام الماضي والذي قدر بـ ٣٣,٥٠ مليون جنيه تقريباً يرجع إلى بعض الأسباب منها :

- أسباب كانت معروفة مسبقاً ومدرجة بموازنة عام ٢٠١٦ والمتمثلة في انخفاض قيمة العائد الشهري من عقد دعم وترشيد المواد البترولية والبالغ أثرها ما يقارب ٦١ مليون جنيه.

- أسباب طارئة أدت إلى ارتفاع التكاليف والمصروفات ومن ثم انخفاض صافي الربح وذلك نتيجة لقرار تحرير أسعار الصرف الأجنبية .. وهو ما اتضح جلياً في بند مصروفات فروق العملات والتي بلغت ١٢,٥ مليون جنيه تقريباً وهو ما لم يدرج بموازنة عام ٢٠١٦ وهو ما لم يحدث خلال عام ٢٠١٥.

- حُمّل مصاريف الإهلاك الخاص بالمقر الجديد بالقرية الذكية خلال عام ٢٠١٦ والذي يمثل أول عام لإهلاك المقر والتي بلغت ٤ مليون جنيه تقريباً.

- زيادة المصروفات التمويلية الناتجة من لجوء الشركة إلى البنوك للسحب على المكشوف وذلك لتغطية العجز في السيولة النقدية والناتج عن تأخر تحصيل مستحقات الشركة من وزارة المالية والجهات الحكومية الأخرى والتي بلغت ٣ مليون جنيه تقريباً.

ما سبق يصبح اجمالى الانخفاض فى الإيرادات والتكاليف والمصروفات ما يقارب ٨٠ مليون جنيه عن عام ٢٠١٥ الا ان صافي الربح انخفض بما يقارب ٣٤ مليون جنيه فقط كما سبق الإشارة إليه .. مما يعنى أن الشركة استطاعت تعويض هذا الفرق بالنجاح فى إبرام عقود جديدة وبعض الإيرادات الأخرى والتي ساهمت فى تحقيق ذلك.

الشكل التالي يوضح صافي الربح المحقق مقارنةً بالمستهدف



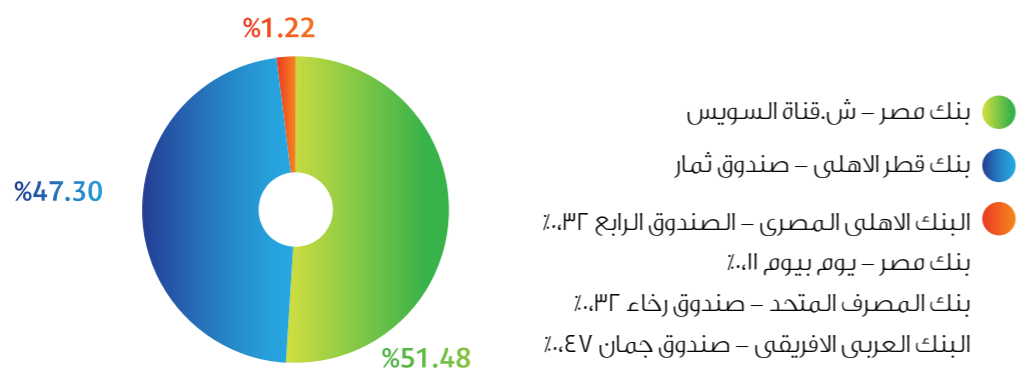
كما نجحت الشركة في تحقيق مجمل الربح المستهدف لعام ٢٠١٦ بزيادة قدرها ٤,٥ مليون جنيه تقريباً .. وتجدر الإشارة إلى أن الإنخفاض في مجمل أرباح هذا العام مقارنةً بالعام الماضي

رابعاً: الإستثمارات:

بلغ رصيد الإستثمارات لدى الشركة في ٢٠١٦/١٢/٣١ مبلغ ١٣٢ مليون جنيه يتمثل في:

- صناديق الإستثمار المغلقة والتي بلغت ١٤ مليون جنيه والتي تتسم بسرعة تحويلها إلى نقدية وبمتوسط عائد قدره ٩٪ تقريباً . بالإضافة إلى أنها معفاة من الضرائب . وقد لوحظ إنخفاض تلك الإستثمارات بنسبة طفيفة ١٪ عن العام الماضي . ويرجع ذلك إلى مواجهة الشركة صعوبات في تحصيل مستحقاتها لدى وزارة المالية وخاصة مشروع المواد البترولية كما سبق ذكره . . وجدير بالذكر ان هذا الرصيد يتضمن إستثمارات مرهونة قدرها ٣٦ مليون جنيه مقابل إصدار خطابات ضمان . الأمر الذي يؤثر على السيولة المتاحة بشكل كبير.
- قيام الشركة بالمساهمة في تمويل المشروع القومي لقناة السويس الجديدة بعائد متميز بلغ ١٢٪ وذلك من خلال شراء وثائق بما يقرب من ١٨ مليون جنيه كإستثمارات طويلة الأجل . وتجدر الإشارة أن الشركة وقعت مقابل ذلك عقد تسهيلات ائتمانية للسحب على المكشوف بضمن تلك الشهادات مع بنك مصر وذلك لتوفير السيولة اللازمة للتشغيل .

شكل يوضح تنوع الاستثمارات خلال عام ٢٠١٦

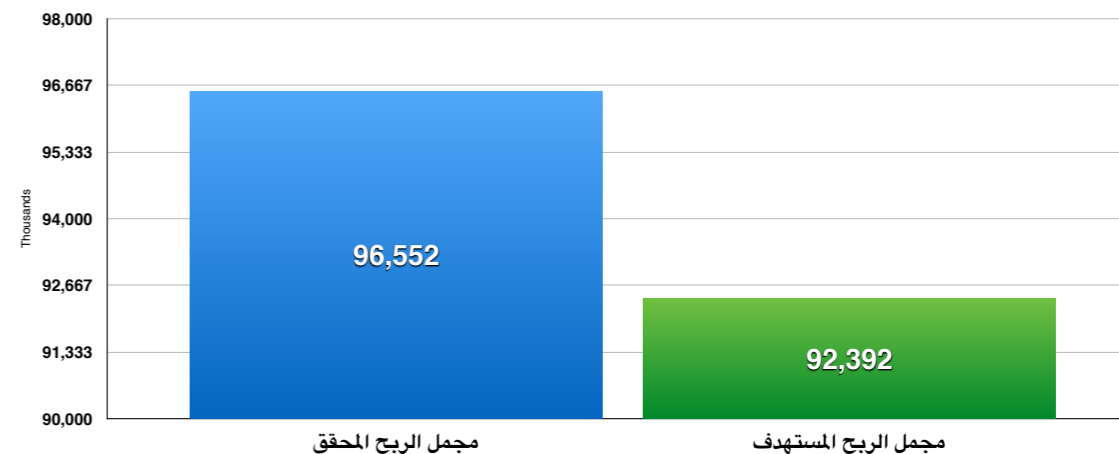


خامساً: حقوق الملكية:

- كان لنجاح الشركة في تحقيق نتائج مالية متميزة خلال السنوات السابقة أكبر الأثر في دخول مساهمين جدد . وذلك بناء على إجتماع مجلس إدارة الشركة الذي إنعقد بتاريخ ٢ نوفمبر ٢٠١٦ وبناءاً على موافقة الجمعية العامة غير العادية للشركة والذي إنعقد بتاريخ ٢٠ نوفمبر ٢٠١٦ بزيادة رأس مال الشركة المصدر وقبولهم دخول مساهم جديد هو الشركة المصرية للمشروعات الإستثمارية ش.م.م. بالاككتاب في كامل عدد أسهم الزيادة والبالغة عددها ٢٢٥ الف سهم بقيمة قدرها ١٤٠,٨٧ جنية للسهم الواحد - وهي عبارة عن القيمة الاسمية للسهم البالغة مائة جنية مصري مضافاً إليها علاوة إصدار قدرها ٤٠,٨٧ جنية للسهم الواحد - وذلك بقيمة إسمية إجمالية قدرها مبلغ ٢٢,٥٠٠,٠٠٠ مليون جنيه وقيمة علاوة الإصدار و قدرها ٩,١٩٥,٧٥٠ مليون

والذي قدر بـ ٢١ مليون جنيه تقريباً يرجع إلى انخفاض عقد دعم وترشيد المواد البترولية بـ ٦١ مليون جنيه تقريباً .. الا ان الشركة استطاعت تعويض هذا الفارق بالنجاح في إبرام عقود جديدة كما سبق الإشارة أيضاً.

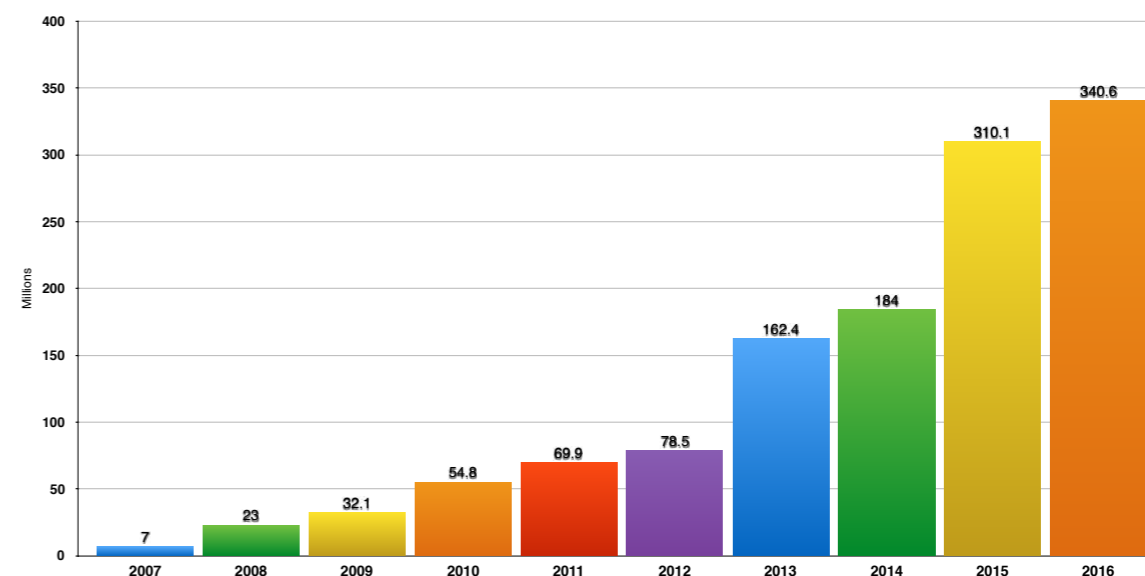
الشكل التالي يوضح مجمل الربح المحقق مقارنةً بالمستهدف



ثالثاً: الأصول الثابتة:

استمراراً لنجاحات الشركة .. فقد بلغت قيمة إجمالي الأصول الثابتة في نهاية عام ٢٠١٦ ما يقرب من ٣٤٠ مليون جنيه بزيادة قدرها ١٠٪ عن عام ٢٠١٥ بإجمالي قدره ٣٠ مليون جنيه .. تتمثل أهمها في دعم وتطوير البنية التحتية للشركة لمواكبة التوسعات المستقبلية. حيث تعتمد الشركة في كافة المشروعات القومية المكلفة بتنفيذها على بنية تحتية عملاقة يتم تحديثها وتطويرها بصفة مستمرة بحيث تكون جاهزة ومؤهلة لتنفيذ المشروعات القومية الكبرى بأعلى كفاءة.

الشكل التالي يوضح تطور أصول الشركة



- بلغ اجمالي رصيد الاحتياطيات المكونة لدى الشركة ٥٩ مليون جنيه تقريباً وتمثل في :
 - احتياطي قانوني والذي يقدر بـ ٢٤ مليون جنيه تقريباً.
 - احتياطي عام والذي يقدر بـ ٢٦ مليون جنيه تقريباً.
 - علاوة اصدار والتي تقدر بـ ٩ مليون جنيه تقريباً.

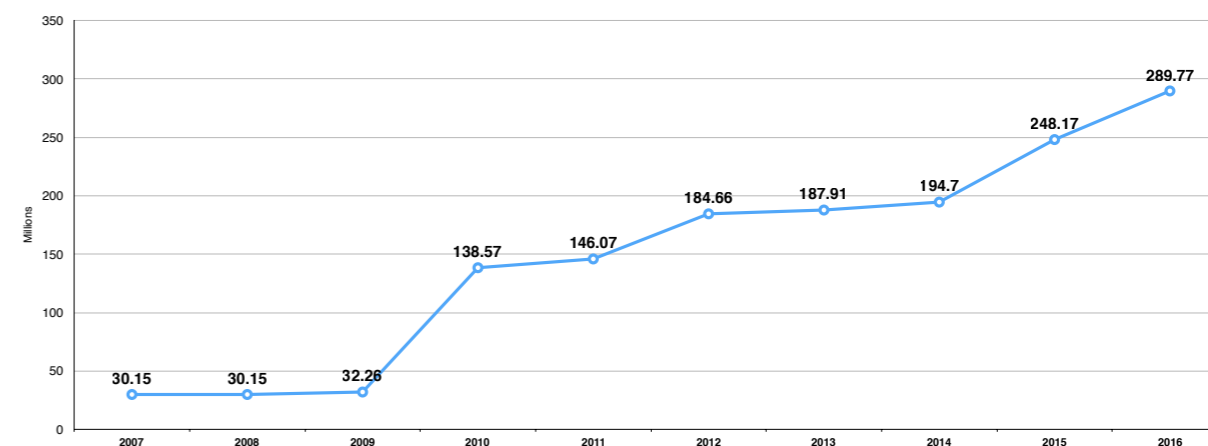
وذلك لاستخدامه في توفير السيولة اللازمة للاستمرار في تنفيذ المشروعات الحالية. بالإضافة إلى البدء في اي مشروعات جديدة قد تُسند إلى الشركة في أي وقت خلال عام ٢٠١٦.

بعض مؤشرات الأداء المالي للشركة:

| المؤشر | المحقق |
|---|--------|
| الدخل الفعلي مقارنة بالمستهدف | 103% |
| التكلفة الفعلية مقارنة بالمستهدف | 102% |
| مجمّل الربح المحقق مقارنة بالمستهدف | 105% |
| صافي الربح المحقق مقارنة بالمستهدف | 106% |
| نسبة التداول | 1.29 |
| نسبة السيولة السريعة | 1.30 |
| العائد على حقوق المساهمين | 12% |
| معدل العائد على رأس المال | 15% |
| معدل توزيعات الأرباح على رأس المال المستثمر | 100% |

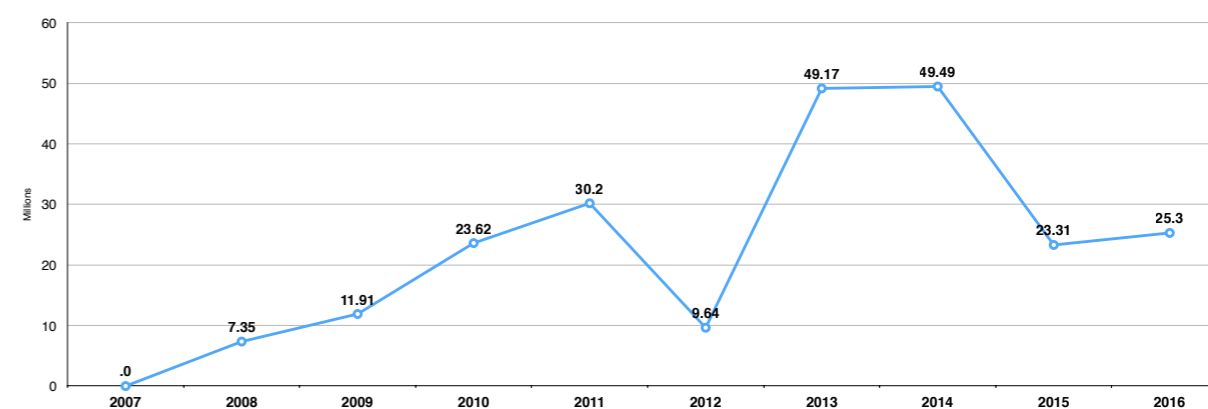
جنيه ليصبح إجمالي رأس مال الشركة المصدر بعد الزيادة هو مبلغ وقدره ٢٤٧٥٠٠٠٠٠٠ جنيه (مئتان سبعة وأربعون مليون وخمسمائة ألف جنيه مصري) موزع على ٢,٤٧٥,٠٠٠ (إثنان مليون وأربعمائة خمسة وسبعون ألف سهم) ، قيمة كل سهم ١٠٠ (مائة) جنيه مصري . ليكون إجمالي المسدد منه ٢٣٠,٦٢٥,٠٠٠ ج.م (فقط مئتان وثلاثون مليون ستمائة خمسة وعشرون ألف جنيه مصري) بعد سداد ٢٥٪ من قيمة الزيادة في رأس المال البالغة ٥,٦٢٥,٠٠٠ جنيه مصري . مع تحويل قيمة علاوة الإصدار إلى حساب الإحتياطي بالشركة.

شكل يوضح التطور في اجمالي رأس المال والاحتياطيات



- كما بلغت اجمالي توزيعات الأرباح الفعلية حتى عام ٢٠١٥ ما يقارب ٢٠٥ مليون جنيه . ومن المتوقع توزيع ارباح عن عام ٢٠١٦ تقدر ٢٥ مليون جنيه تقارباً ليصل اجمالي التوزيعات حتى عام ٢٠١٦ ما يقارب ٢٣٠ مليون جنيه . والذي أدى إلى الوصول إلى معدل توزيعات على رأس المال المستثمر وصلت إلى ١٠٠٪ تقريباً من اجمالي رأس المال المدفوع بعد دخول المساهم الجديد وذلك بعد اعتماد مقترح توزيعات هذا العام كما يتضح من الشكل التالي:

شكل يوضح التطور في اجمالي رأس المال والاحتياطيات








e-finance
Partner of Choice

Empowering Governmental Projects



- Smart Card Services
- **Khales** Retail Services
- IT Cloud Services
- Onsite Technical Support & Deployment

 efinanceEG
 efinanceEG
 e_finance_official

www.efinance.com.eg



19680
19683