

# الشراكات الاستراتيجية

## رحلنا عبر الشراكات الاستراتيجية في عام 2024م

عززنا في عام 2024م شراكاتنا الاستراتيجية لتقديم حلول مبتكرة وشاملة لتقنية المعلومات والاتصالات في إطار سعيينا للوفاء بتعهداتنا لعام 2023م ومواصلة مسيرة الابتكار، بدءاً من تطوير البنية التحتية الأساسية مثل الكابلات الهيكلية ومراكز البيانات، وصولاً إلى الشبكات المتقدمة وأدوات الأمن والتعاون، بما يسهم في تمكين الاتصال السلس ويدفع عجلة الابتكار.

توسّعنا في تقنيات البنى التحتية المتقاربة، والحوسبة عالية الأداء، ومنصات الذكاء الاصطناعي الجاهزة، مما يمكّننا من تقديم حلول قابلة للتوسع وتحليلات متقدمة للأعمال. تشمل تطوراتنا في مجال الذكاء الاصطناعي منصات بيانات قوية وتطبيقات الذكاء الاصطناعي التنبؤية والتوليدية، ما يعزز تجارب العملاء وتصميم المنتجات.

ونحننا من خلال ضخ استثمارات مدروسة في تقنيات إنترنت الأشياء وخدمات المدن الذكية وتحسين إدارة طول الحوسبة السحابية، في تحقيق نقلة نوعية ضمن جهودنا لبناء مستقبل متصل وآمن. لقد أظهرت طولنا السحابية الهجينة، وخدمات البنية التحتية كخدمة (IaaS)، ومنصات التطبيقات كخدمة (PaaS)، والبرمجيات كخدمة (SaaS)، بما في ذلك النماذج اللغوية الكبيرة ثنائية اللغة، قدرتنا على التكيف والابتكار في عصر الدمج التقني.

وقد رسخت هذه الإنجازات، المدعومة بشراكات قوية، مكانة solutions by stc كشركة رائدة في مجال الذكاء الاصطناعي والبنى التحتية القابلة للتوسع، حيث قدمنا حلولاً مستدامة للتحديات التي يواجهها العملاء عبر القطاعات الرئيسية في المملكة.

## توسيع قدراتنا من خلال الشراكات الجديدة ومذكرات التفاهم خلال عام 2024م

ساهمت الشراكات ومذكرات التفاهم الاستراتيجية في تعزيز قيمة أعمالنا وتوسيع نطاق تواجدها في السوق، من خلال سد الفجوات التقنية. نحننا في دمج طول السحابية الأصلية، والمنصات المتقدمة للذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي، والشبكات الخاصة لدفع عجلة التحول الرقمي وضمان الاتصال الآمن. ومن خلال نهج التفكير التصميمي المتقدم وتقنيات الذكاء الاصطناعي عالية الأداء، قدمنا قيمة متميزة من خلال المراقبة القائمة على الذكاء الاصطناعي، واكتشاف الثغرات، وتحسين الأداء، مما رسخ مكانتنا كرواد في مجال الابتكار.

يقدم كل شريك من شركائنا خبرات وتجارب لا تقدر بثمن، مما يمكننا من تطوير حلولنا التقنية بشكل متقدم. معاً، نوفر حلولاً أكثر شمولية وتكاملاً لصالح عملائنا، مما يسهم في توسيع محفظتنا وتعزيز وجودنا في السوق.

## أبرز الشراكات خلال عام 2024م

- ◀ **Mavenir:** بالشراكة مع شركة Mavenir، قدمنا حلولاً متطورة لشبكات السحابة الأصلية لتعزيز انتشار شبكة الجيل الخامس الخاصة وتحسين تجارب الشبكة.
- ◀ **CNTXT:** من خلال التعاون مع شركة CNTXT، تسارعنا في التحول الرقمي عبر الاستفادة من خبراتهم في مجال الخدمات السحابية من جوجل وطول تقنية المعلومات والاتصالات المبتكرة.
- ◀ **FastSystems:** باستخدام منصتي ISTAR و Terra 4D من شركة FastSystems، عززنا قدرات المراقبة اللحظية والوعي بالوضع والظروف المحيطة.
- ◀ **Dataiku:** من خلال تصافر الجهود مع شركة Dataiku، مكّنا الشركات من الاستفادة من منصات الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي لدعم اتخاذ القرارات المعتمدة على البيانات.
- ◀ **Capgemini (frog):** من خلال استوديو التصميم (frog) التابع لشركة Capgemini، أعدنا تصور تجارب العملاء عبر دمج التفكير التصميمي المتطور في خدماتنا.
- ◀ **SenseTime:** بالتعاون مع شركة SenseTime، دمجتنا تقنيات الذكاء الاصطناعي والرؤية الحاسوبية المتقدمة لتقديم طول ذكية في مختلف القطاعات.
- ◀ **Celona:** بالشراكة مع شركة Celona، نشرنا شبكات LTE/5G الخاصة التي تضمن اتصالاً سلساً وآمناً لتطبيقات المؤسسات.
- ◀ **ServiceNow:** ركزنا على إدارة الخدمات وأتمتة سير العمل والطول السحابية، وتحول العمليات والإجراءات المؤسسية وعملياتها بالاعتماد على منصة الذكاء الاصطناعي.

## مذكرات التفاهم الرئيسية خلال عام 2024م

- ◀ **DDN:** صياغة مذكرة تفاهم في معرض جيتكس 2024، لتوفير طول تخزين البيانات عالية الأداء، والذكاء الاصطناعي، والتعلم الآلي، وبيئات الحوسبة عالية الأداء، مما يضمن تخزيناً قابلاً للتوسع للبيانات الضخمة وتحسين إجراءات عمل الذكاء الاصطناعي.
- ◀ **Cohere:** توقيع مذكرة تفاهم مع شركة Cohere في معرض جيتكس 2024 للتعاون في مجال الذكاء الاصطناعي للمؤسسات، مع التركيز على معالجة اللغة الطبيعية، والذكاء الاصطناعي التوليدي، والذكاء الاصطناعي المدعوم باسترجاع المعلومات والتوليد اللغوي، مما يوفر حلولاً مبتكرة وفعالة لفهم اللغة والمحتوى.
- ◀ **Cerebras:** توقيع مذكرة تفاهم مع شركة Cerebras في معرض جيتكس 2024 لتطوير تسريع الذكاء الاصطناعي وأجهزة الذكاء الاصطناعي عالية الأداء، مع التركيز على التعلم العميق، والنماذج المعقدة للذكاء الاصطناعي، وبيئات البحث المتقدمة.
- ◀ **Dynatrace:** إبرام مذكرة تفاهم في معرض جيتكس 2024 لدمج تقنيات AIOps، والمراقبة الشاملة وتحليل الرصد، وتحليلات الأمن، مما يتيح مراقبة البنية التحتية المدعومة بالذكاء الاصطناعي، واكتشاف الثغرات، وتحسين الأداء في البيئات الرقمية.
- ◀ **هواوي:** من خلال توقيع مذكرة تفاهم مع شركة هواوي، قمنا بتعزيز خدمات الشبكة واسعة النطاق المعرفة بالبرمجيات (SD-WAN) وحافة خدمات الوصول الآمن (SASE)، مما ساعد في توسيع محفظة خدماتنا المدارة لتوفير طول أمنية للشبكات بسرعة فائقة وبمرونة أكبر.

خلال عام 2024م، أطلقنا شراكات استراتيجية مع أبرز الشركات العالمية الرائدة في الابتكار، مما رفع من قدراتنا في مجالات الذكاء الاصطناعي المتقدم، والتحليلات التنبؤية، والحلول السحابية المتكاملة. هذه الخطوة مكّنتنا من تقديم أحدث التقنيات والحلول المبتكرة لعملائنا، معززين موقعنا الريادي في السوق. واصلنا التوسع في خدماتنا المدارة، وتطوير شراكاتنا في إنترنت الأشياء ومنصات الحوسبة السحابية الهجينة، مما رسخ مكانتنا كشريك استراتيجي من الفئة الأولى، ووضعتنا معياراً جديداً للابتكار وإضافة القيمة.

يوسف عبدالرحمن المرشد  
الرئيس التنفيذي للقطاع التجاري

## الشراكات الاستراتيجية تمة

## ربط الشراكة باستراتيجية LEAP الخاصة بالشركة:

كانت الشراكات الاستراتيجية القوة المحركة التي ساهمت في تحقيق أهداف شركتنا وتعزيز أدائها المتميز في كافة مراحل دورة حياة الشراكة. ومن خلال المواءمة القوية بين فرق المبيعات، وما قبل البيع، وما بعد البيع، شكّلت شراكاتنا الركيزة الأساسية لتوسيع محافظتنا، وتحفيز نمو الإيرادات، وزيادة الربحية.

رسمت استراتيجية LEAP الخاصة بنا نهجاً منظماً لإدارة دورة حياة الشراكات بما يضمن تقديم قيمة مستدامة في كل مرحلة:

- ◀ **الريادة من خلال التميز في الخدمات:** في مرحلتي التأهيل وبناء القدرات، واصلنا تطوير فرقنا وتعزيز مهاراتهم الفنية لمواجهة التحديات بفعالية وإرساء أسس التميز في تقديم الخدمات.
- ◀ **تمكين الأعمال وتعزيز التنوع:** خلال المرحلة المتوسطة من دورة حياة الشراكة، شاركنا مع شركائنا في تطوير الحلول وتحديث نماذج الأعمال، لتوفير خدمات متكاملة تلبي الاحتياجات المتغيرة للعملاء وتوتش حضورنا في أسواق متعددة.
- ◀ **تحقيق التميز في العلاقات مع العملاء:** مع نزوح شراكاتنا، عززنا علاقتنا مع العملاء من خلال تطبيق أفضل الممارسات في تحسين تجاربهم وتعزيز ولائهم بما يضمن علاقات مستدامة ومؤثرة.
- ◀ **تعزيز الكفاءة والاستدامة:** في مرحلتي التجديد والتوسع، ركزنا على تحسين الحلول من خلال برامج الحوافز الخاصة بشركائنا سعياً لتحسين الربحية وتعزيز الكفاءة والنمو المستدام.

## أهم المحطات والإنجازات خلال عام 2024م:

تمكنت إدارة الشراكات من تحقيق العديد من الإنجازات البارزة التي أسهمت بشكل كبير في تحسين خدماتنا للعملاء وتعزيز قدرتنا على تلبية احتياجاتهم بشكل أفضل. كما ساعدت هذه الإنجازات في تعزيز المعرفة والقدرات وتوفير تجربة استثنائية للعملاء. وفيما يلي أبرز هذه الإنجازات:

## 1. تعزيز اقتصاد المعرفة من خلال المسؤولية الاجتماعية للشركات

لقد كان لنا دور كبير في دعم اقتصاد المعرفة من خلال مبادرات المسؤولية الاجتماعية للشركات، حيث قدمنا أكثر من 100 ساعة من التدريب التقني بالتعاون مع كبرى الشركات الرائدة في المجال مثل فورتينيت، وبألو ألتو نتوركس، وشركة ديل للتقنيات، وكلاوديريا، و TIBCO، وأوراكل، ونوكيا. استهدفت هذه الدورات موظفي مجموعة stc عبر أكاديميتنا، مما ساعد في توسيع مهاراتهم ومعرفتهم في مجالات حيوية مثل الأمن السيبراني، والبيانات الضخمة، والذكاء الاصطناعي التوليدي، والشبكات، وتقنية الجيل الخامس.

## 2. دفع نمو الإيرادات وتوسيع قدرات الخدمة

لقد كانت شبكة شراكاتنا عاملاً رئيسياً في زيادة الإيرادات وتعزيز مستوى خدماتنا:

- ◀ **مزود الخدمة المعتمد:** أصبحنا مزود الخدمة المعتمد لشركة ديل للتقنيات على مستوى خطوط أعمالها المختلفة سواء التابعة للشركة أو غيرها، مما ساهم بشكل كبير في توسيع محفظة خدماتنا وتعزيزها.
- ◀ **خدمات القيمة المضافة:** تعاوننا مع شركة في. ايه. إس للأنظمة المتكاملة (التابعة لشركة جيزة – العربية) لنصبح موزعاً مباشراً معتمداً لشركة ديل للتقنيات، مما أسهم في تعزيز الربحية بشكل ملموس.
- ◀ **ترخيص مقدمي الخدمات السحابية من هواوي:** حصلنا على ترخيص كمقدم الخدمات السحابية من هواوي، مما أتاح لنا القدرة على تعزيز خبراتنا في مجال الخدمات السحابية وتعزيز خدماتنا.

## 3. تطوير القدرات من خلال الاعتماد والتدريب

ركزنا بشكل كبير في عام 2024م على تعزيز مهارات مهندسي ما قبل البيع والتنفيذ، حيث نظمنا أكثر من 100 جلسة تمكين ومعسكر تدريب للحصول على الاعتماد، بالتعاون مع شركائنا في مجال التقنية. وفيما يلي أبرز الإنجازات التي حققناها:

- ◀ **شهادات شريك برنامج EcoXpert من شنايدر إلكترونيك:** حصلنا على مستويات متقدمة في برنامج EcoXpert المتخصص في مركز البيانات والبنية التحتية الحساسة لتقنية المعلومات من شركة شنايدر إلكترونيك.
- ◀ **شهادات xFusion:** بالتعاون مع شركة xFusion، استضفنا معسكرات تدريب شاملة على مدار يوم كامل، حيث حصل أكثر من 15 مهندساً على شهادات معتمدة كمقدمي خدمات وخبراء تقنيين فئة الثلاث نجوم.
- ◀ **دورات Dahua Masterclasses:** أتاحت لمهندسينا اكتساب الخبرات القيمة من خلال دورات مهندسي Dahua في مجال الخدمة وما قبل البيع.

- ◀ **جلسات تمكين المبيعات:** نظمنا جلسات تمكين شاملة حول حالات الاستخدام والتطبيقات التقنية لشركائنا مثل سيسكو، وكلاوديريا، ودبل، وهواوي، وهبوليت باكارد إنتربرايز، وتاليس، مما زوّد فرق المبيعات بمعرفة معمقة حول المنتجات لتعزيز خدمة العملاء.

## جوائز شريك العام في 2024م:

لقد حصدنا جوائز مرموقة من شركائنا الكرام تقديراً لتفانينا في تحقيق التميز في الشراكة، مما يؤكد التزامنا بالابتكار، ووجود الخدمة، ونمو الأعمال. وهذه الجوائز هي نتيجة العمل الدؤوب لفريقنا، وتعكس التوافق الاستراتيجي وأدائنا المتميز عبر مختلف مجالات التقنية:

- ◀ **سيسكو:** جائزة الشريك المزود للخدمات التقنية للعام
- ◀ **ديل:** الشريك الأعلى تحقيقاً للإيرادات للعام
- ◀ **هواوي:** جائزة التميز في المبيعات
- ◀ **F5:** الشريك صاحب الأداء الاستثنائي للسنة المالية 2023م
- ◀ **NetApp:**

- شريك العام في مجال الذكاء الاصطناعي

- أفضل شريك مؤسسي للعام

- ◀ **إنفوبلوكس:** الشريك المبتكر
- ◀ **SAP:** أفضل شريك في مجال الأعمال
- ◀ **كلاوديرا:** أفضل شريك لتكامل الأنظمة في المملكة العربية السعودية
- ◀ **زوم:** شريك العام في التحول الرقمي
- ◀ **HP Poly | FVC:** أفضل شريك للعام
- ◀ **نوتانيس:** شريك العام كأفضل نجم صاعد
- ◀ **كورنيج:** الشريك الاستراتيجي للعام

## مؤشرات الأداء الرئيسية التي تُظهر تأثير الشراكات الاستراتيجية خلال عام 2024م

حققت شراكاتنا الاستراتيجية أداءً متميزاً عبر مجموعة من المؤشرات الرئيسية، مما يُبرز تأثيرها العميق وأهميتها في تعزيز استراتيجية أعمالنا. وعند مقارنة هذه النتائج بنتائج عام 2023م، نلاحظ تحسناً ملحوظاً يعكس القوة المتنامية لشراكاتنا والتزامنا المستمر تجاه التميز التشغيلي:

- ◀ **نمو إيرادات الشركاء:** حققنا نمواً في أعمال الشركة بنسبة تزيد على 11% سنوياً، مدفوعاً بجهودنا التعاونية وتوسيع محفظة أعمالنا مع شركائنا. وهذا النمو يُعدّ قفزة ملحوظة مقارنة بمعدل النمو في عام 2023م.
- ◀ **تعظيم الربحية:** من خلال الاستفادة من حوافز الشركاء، تمكّننا من إضافة ما يصل إلى 3% إضافية على التكلفة الإجمالية للعقود، مما عزز هوامش أرباحنا ودعم الصحة المالية المستدامة.
- ◀ **تجربة الشركاء:** نواصل تعزيز التزامنا بأن نكون الخيار الأول للشراكات في المملكة كمزود تقنيات مصنعي المعدات الأصلية، وذلك من خلال تحقيق نسبة 85% ويعكس هذا التحسن المستمر تركيزنا الكبير على تحسين تجربة الشركاء.
- ◀ **التميز التشغيلي في إدارة الشراكات:** تمكّننا من تعزيز الكفاءة التشغيلية من خلال أتمتة العمليات الأساسية للشراكات وتزويد المدراء التنفيذيين بإمكانية الوصول الدقيق والفوري للبيانات. وأسهم هذا التحول في تسريع عملية اتخاذ القرارات بدقة، متجاوزين بذلك معاييرنا لعام 2023م فيما يخص كفاءة العمليات.

## الشراكات الاستراتيجية تنمى

## الأداء المالي خلال عام 2024م: النمو مقارنةً بالسنوات السابقة والعوامل الرئيسية المحركة له

شهد أداءنا المالي في عام 2024م زيادة ملحوظة، حيث بلغ النمو العضوي لإيرادات الشركاء أكثر من 11% سنوياً، مدفوعاً بشراكاتنا الاستراتيجية. ويعكس هذا النمو تحسناً كبيراً مقارنةً بالسنوات السابقة، ويعود في المقام الأول إلى ثلاثة عوامل رئيسية:

- ◀ **المشاركة المبكرة للشركاء:** لقد ساعدنا التوافق المبكر مع الشركاء على اغتنام الفرص السوقية الجديدة بسرعة، مما مكّننا من تقديم حلول مبتكرة وقيمة.
- ◀ **تطوير القدرات:** من خلال التدريب المستمر والشهادات التي حصلنا عليها، تمكّن فريقنا من الحفاظ على قدرتهم التنافسية والتفوق في تطوير تقنيات جديدة.
- ◀ **دعم القيادة:** أسهم الإشراف الاستراتيجي المستمر في ضمان أن كل مبادرة من مبادرات النمو تسهم في تعزيز إيراداتنا وقدراتنا على تقديم خدمات متميزة، مما عزّز من المساءلة وسهّل عملية التنفيذ.

مقاييس رضا الشركاء ودعمهم لعام 2024م هي:

- ◀ **معدل رضا الشركاء:** حققنا درجة 85%، مما يعكس التوافق والرضا العالي من الشركاء.
- ◀ **صافي نقاط الترويج للشركاء:** وصل إلى 69%، مما يشير إلى أن غالبية شركائنا يوصون بنا كشريك مفضل لهم.

## إطلاق منتجات وخدمات جديدة بدعم من شركائنا الاستراتيجيين:

تمكّننا في عام 2024م من توسيع محفظة خدماتنا المُدارة عبر إطلاق أربعة منتجات استراتيجية بالشراكة مع أبرز مزودي التقنيات الرائدة. شملت هذه الخدمات خدمات الشبكة واسعة النطاق المعرفة بالبرمجيات (SD-WAN) المُدارة بالتعاون مع شركتي فورتينيت وسيسكو، وحلول حافة خدمات الوصول الآمن (SASE) المُدارة بالتعاون مع شركتي هواوي وبالو ألتو نيوركس لتعزيز أمن الشبكة وسرعة الاستجابة لعملائنا.

بالإضافة إلى ذلك، أصبحنا شركاء حصريين لإدارة البنية التحتية OCI من أوراكل، حيث نقدم خدمات مهنية شاملة وتطوير الأعمال تحت اسم العلامة التجارية (Alloy). وتمكّن هذه الشراكة الاستراتيجية من تقديم حلول سحابية سيادية لأوراكل (OCI)، باستثمار مشترك مع stc، حيث تخدم هذه الحلول منطقتين رئيسيتين في المملكة العربية السعودية.