



مصر (۳۴,۶۶٪)، Tunisiana در تونس (۵۰٪) و Banglalink در بنگلادش (۱۰۰٪) است. یک ISP مصری، LINKdotNET، و چند شرکت معدود خدمات ارتباطات راه دور مصر، M-Link, MedCable, Mena, Cable, Ring (توزیع scratch-card)، شرکت OrasInvest Corporation (تعمیر و نگهداری و ساخت و ساز شبکه) و +ARPU (ارایه‌دهنده سرویس‌های ارزش افزوده) دارد.

عملکرد مالی و عملیاتی

درآمد:

در پایان ۲۰۰۹، درآمد Orascom ۵,۰۷ میلیارد دلار ثبت شده که ۴,۹ درصد کمتر از سال قبل می‌باشد.

سودآوری:

در همین بازه زمانی، درآمد خالص (EBITDA)، ۲,۱ میلیارد دلار بوده، زیر ۸,۹ درصد، در حالی که حد گروه EBITDA، ۴۲,۹ درصد بود و حد GSM EBITDA به ۴۷,۸ درصد رسید. شرکت‌های تابعه GSM اصلی حواشی EBITDA متشکلند از: Djezzy با ۵۷,۱ درصد، Mobilink با ۳۶,۴ درصد، Mobinil با ۴۸,۸ درصد، Tunisiana با ۵۳,۹ درصد و Banglalink با ۳۳,۴ درصد است. هزینه تنخواه (CAPEX): مجموعه هزینه‌های تنخواه در طول سال با صرف ۱,۳۲ میلیارد دلار، کاهش ۳۰ درصدی داشته که این امر با توجه به اجرا و پیاده‌سازی برنامه جریان نقدی ساده و مجانی OTH ترقی داشت، این امر با تمرکز روی کاهش عمده سرمایه‌گذاری در پاکستان و بنگلادش صورت گرفت. تنخواه "other" عمدتاً مربوط به سرمایه‌گذاری در سال ۲۰۰۹ در Telecel Globe, Koryolink و کابل‌های زیردریایی ساخته شده است. در ادامه به کاهش در الجزایر، پاکستان، تونس و افزایش در مصر و بنگلادش به‌عنوان Orascom رشد چشمگیری را در این دو بازار داشت. بازخورد در منطقه:

Djezzy الجزایر: درآمد ثبت شده Djezzy، ۱,۸۷ میلیارد دلار بوده که نسبت به سال گذشته کاهش ۸,۵ درصدی داشته است. سود خالص بالغ بر ۱,۰۷ میلیارد دلار بوده که کاهش ۱۷,۳ درصدی نسبت به سال گذشته داشته و با حاشیه ۵۷,۱ درصدی همراه بوده است.

Mobilink پاکستان: درآمد ثبت شده Mobilink، ۱,۰۶ میلیارد دلار بوده که نسبت به سال قبل ۱۲,۳ درصد کاهش داشته و سود خالص آن ۳۸۴ میلیون دلار با کاهش ۲۱,۷ درصدی نسبت به سال پیش و حاشیه ۳۶,۴ درصدی را به همراه داشته.

MobiNil مصر: درآمد ثبت شده MobiNil، ۹۴۴ میلیون دلار با افزایش ۶ درصدی و سود خالص ۴۶۰ میلیون دلاری با افزایش ۷,۲ درصدی نسبت به سال قبل بوده و حاشیه ۴۸,۸ درصدی داشته است.

Tunisiana تونس: درآمد ثبت شده آن ۳۵۶ میلیون دلار و افزایش

معرفی شرکت Orascom Telecom

ترجمه و تدوین: سارا قنبری

بررسی اجمالی شرکت:

شرکت (OT) Orascom Telecom (بخشی از شرکت‌های گروه Orascom است که در سال ۱۹۷۶ تاسیس شد. OT عملیات GSM خود را در ابتدای سال ۱۹۹۸ با Mobinil در مصر و Fastlink در اردن آغاز کرد.

این شرکت در ۷ کشور شعبه داشته و شبکه‌های موبایل GSM به‌اضافه خدمات پشتیبانی مخابراتی مانند ماهواره و اینترنت را اداره می‌کند. یکی از بزرگ‌ترین تامین‌کنندگان تجاری دسترسی به اینترنت و سولوشن‌ها و خدمات مبتنی بر وب در مصر است و گسترش خود را در منطقه خلیج عرب شروع کرده است.

ساختار مالکیت:

Weather روی ۵۲,۱ درصد از Orascom سرمایه‌گذاری کرده است و ۴۷,۹٪ مابقی آن در بورس اوراق بهادار قاهره و اسکندریه و همچنین بازار بورس لندن معامله شد.

ساختار سازمانی:

عملکرد GSM شرکت Orascom، شامل Djezzy در الجزایر Mobilink (۹۶,۸۱٪)، Mobilink در پاکستان (۱۰۰٪)، MobiNil در

۴,۹ درصدی نسبت به سال قبل و سود خالص بالغ بر ۱۹۲ میلیون دلار و رشد ۱,۸ درصدی نسبت به سال قبل و حاشیه ۵۳,۹ درصدی بوده که ۵۰ درصد سهام آن در Tunisiana به شریکش Qtel به ارزش ۱,۲ میلیارد دلار در ژانویه ۲۰۱۱ فروخته شد.

Banglalink در بنگلادش: درآمد ثبت شده Banglalink، بالغ بر ۳۵۱ میلیون دلار بوده که ۲۱,۸ درصد نسبت به سال پیش رشد داشته و سود خالص آن ۱۱۷ میلیون دلار محاسبه شده و حاشیه آن ۳۳,۴ درصد بوده است.

شاخص	۲۰۰۷	۲۰۰۸	۲۰۰۹	۲۰۱۰	سه ماهه چهارم سال ۲۰۰۹	سه ماهه اول سال ۲۰۱۰	سه ماهه دوم سال ۲۰۱۰	سه ماهه سوم سال ۲۰۱۰	سه ماهه چهارم سال ۲۰۱۰	سه ماهه اول سال ۲۰۱۱
درآمد گزارش شده براساس واحد محلی	۴,۷۲۶,۶	۵,۳۲۶,۶	۳,۷۵۹,۸	۳,۸۲۵,۵	۱,۲۹۵,۵	۹۰۱,۶	۱,۰۵۸,۶	۱,۰۷۲,۶	۹۸۰,۰	۹۴۹,۲
درآمد براساس دلار	۴,۷۲۶,۶	۵,۳۲۶,۶	۳,۷۵۹,۸	۳,۸۲۵,۵	۱,۲۹۵,۵	۹۰۱,۶	۱,۰۵۸,۶	۱,۰۷۲,۶	۹۸۰,۰	۹۴۹,۲
هزینه‌های عملیاتی - گزارش شده براساس واحد محلی	۳,۴۲۷,۵	۳,۸۲۸,۴	۳,۰۱۳,۱	۳,۱۲۸,۵	۱,۰۷۷,۴	۶۹۸,۰	۸۴۹,۱	۸۰۶,۴	۸۹۲,۵	۷۰۹,۷
هزینه‌های عملیاتی براساس دلار	۳,۴۲۷,۵	۳,۸۲۸,۴	۳,۰۱۳,۱	۳,۱۲۸,۵	۱,۰۷۷,۴	۶۹۸,۰	۸۴۹,۱	۸۰۶,۴	۸۹۲,۵	۷۰۹,۷
سود عملیاتی - گزارش شده براساس واحد محلی	۱,۲۹۹,۱	۱,۴۹۸,۲	۷۴۶,۶	۶۹۷,۱	۲۱۸,۱	۲۰۳,۶	۲۰۹,۵	۲۶۶,۲	۸۷,۶	۲۳۹,۵
سود عملیاتی براساس دلار	۱,۲۹۹,۱	۱,۴۹۸,۲	۷۴۶,۶	۶۹۷,۱	۲۱۸,۱	۲۰۳,۶	۲۰۹,۵	۲۶۶,۲	۸۷,۶	۲۳۹,۵
EBITDA - گزارش شده براساس واحد محلی	۲,۰۷۲,۵	۲,۳۸۳,۶	۱,۵۱۸,۵	۱,۵۸۴,۳	۴۹۵,۹	۳۹۲,۹	۴۴۱,۳	۳۹۷,۱	۴۰۲,۲	۴۳۶,۶
EBITDA براساس دلار	۲,۰۷۲,۵	۲,۳۸۳,۶	۱,۵۱۸,۵	۱,۵۸۴,۳	۴۹۵,۹	۳۹۲,۹	۴۴۱,۳	۳۹۷,۱	۴۰۲,۲	۴۳۶,۶
حاشیه EBITDA (درصد)	%۴۳,۸	%۴۴,۸	%۴۰,۴	%۴۱,۴	%۳۸,۳	%۴۳,۶	%۴۱,۷	%۳۷,۰	%	%۴۶,۰
سود خالص - گزارش شده براساس واحد محلی	۲,۰۸۳,۵	۵۰۲,۶	۳۷۸,۶	۷۸۱,۴	-۳۳,۹	۵۸,۲	-۴۱,۴	۹۳۴,۲	-۱۶۹,۵	۸۲۱,۸



سود خالص بر اساس دلار	۲,۰۸۳,۵	۵۰۲,۶	۳۷۸,۶	۷۸۱,۴	-۳۳,۹	۵۸,۲	-۴۱,۴	۹۳۴,۲	-۱۶۹,۵	۸۲۱,۸
مخارج اصلی - مزارش شده بر اساس واحد محلی	۱,۵۶۵,۰	۱,۵۷۶,۰	۷۶۱,۰	۶۶۰,۰	۳۰۳,۰	۱۷۳,۰	۱۵۴,۰	۱۵۸,۰	۱۷۵,۰	۹۱,۰
مخارج اصلی بر اساس دلار	۱,۵۶۵,۰	۱,۵۷۶,۰	۷۶۱,۰	۶۶۰,۰	۳۰۳,۰	۱۷۳,۰	۱۵۴,۰	۱۵۸,۰	۱۷۵,۰	۹۱,۰
مخارج اصلی (درصد از درآمد)	%۳۳,۱	%۲۹,۶	%۲۰,۲	%۱۷,۲	%۲۳,۴	%۱۹,۲	%۱۴,۶	%۱۴,۷	%۱۷,۹	%۹,۶

تمام بازارهایی که در آن فعالیت دارد.

استراتژی شرکت

Orascom دارای حدود ۷۸ میلیون مشتری در پنج کشور است و ۴۳۰ میلیون نفر را تحت پوششش دارد و به طور متوسط ۴۰٪ نفوذ دارد. این اپراتور تمرکز خود را روی مناطقی که در زمینه موبایل رشد بالایی دارند گذاشته، به طور عمده در آفریقا و آسیا. در اکتبر ۲۰۱۰، ۵۱,۷ درصد از Orascom به VimpelCom فروخته شد در یک معامله که VimpelCom همچنین خریداری موبایل اپراتور Wind در ایتالیا را به ارزش ۶,۶ میلیارد دلار از طریق سرمایه گذاری vehicle Weather به فروش رساند این قرارداد از یک اپراتور با یک مشتری اصلی و حدود ۱۷۴ میلیون نفر ساخته شده که پنجمین اپراتور بزرگ جهان شناخته شد.

استراتژی های کلیدی

• توسعه هسته GSM و فروش دارایی های "Other"

در ابتدای سال ۲۰۰۹، Orascom استراتژی را شروع کرد که در آن، رهبری روشی مانند اپراتور GSM هسته ای در بازارهای در حال ظهور با فروش اپراتورهای غیر GSM را در نظر داشت. هدف Orascom از تهیه ایجاد ارزش قابل توجه برای سهامداران، هم جلو بردن و هم به خاطر منافع ناشی از Orascom و شرکت های تابعه آن است. در سه ماهه اول سال ۲۰۰۹، M-link را به TLC SERVIZI S.p.A فروخت، جمعا متعلق به Wind Telecomunicazioni شرکت فرعی (Wind Telecomunicazioni S.p.A) که برای ارایه به توابع GSM با یک لینک ترافیک و از دیگر نقاط جهان با به حد اکثر رساندن درآمد ناشی از مجموعه ای از ترافیک بین المللی استفاده می شود. با یکپارچه سازی M-link از طریق فعالیت های عمده فروشی بین المللی که در حال حاضر با Wind Telecomunicazioni انجام داده، شرکت های تابعه Orascom Telecom از مقدار قابل توجهی اقتصاد و قدرت مذاکره قوی تر بهره مند شدند. بلافاصله بعد از این معامله، Orascom Telecom یک پیشنهاد از اپراتور مصری موبایل MobiNil دریافت کرد که نتیجه آن بدست آوردن Link Egypt و Linkdotnet ISPs بود. این شرکت اعلام کرده که معامله در حال فرایند استاندارد سازی و ارزیابی نیازهای قانونی قرار دارد.

تداوم سرمایه گذاری در بازارهای نوظهور

در می ۲۰۰۸، Orascom، Telecel Globe را برای کاوش مالکیت های کوچک در آسیا و آفریقا ایجاد کرد و در طول سال با هدف تعیین قیمت، برای اخذ مجوزهای جدید تلفن همراه در منطقه قرار گرفت. شرکت های فرعی دارای یک هدف، متشکل از شش کشور

استراتژی Orascom

برای سال ۲۰۰۹ به بعد

- تمرکز روی عملیات GSM و فروش دارایی های غیر هسته ای با سرمایه گذاری مداوم در بازارهای در حال ظهور که در آن جمعیت زیاد و سطح نفوذ تلفن همراه پایین هستند.
- بدست آوردن کنترل مدیریت به جای اقلیت سهام در اپراتورهای GSM که سرمایه گذاری در آن را در نظر دارد. این حداقل ۵۰٪ از سهم هر اپراتور GSM به جز MobiNil در مصر، که در آن در حال حاضر ۲۹ درصد از سهام را دارد می باشد.
- موقعیت رهبری خود را با سرمایه گذاری در زیرساخت های شبکه و ظرفیت حفظ کند و همچنین پوشش شبکه های خود را افزایش دهد.
- کاوش فرصت های سرمایه گذاری و مالکیت، که در آن می تواند مالکیت خود را از طریق کمترین سرمایه گذاری در عملیات GSM موجود تحکیم کند.
- ایجاد موانع ثبت از طریق ساخت برند تجاری منحصر به خود و افزایش پوشش شبکه با رسیدن به پوشش ۱۰۰ درصدی جمعیت در



دیگر، در مدت یک سال با بکارگیری پتانسیل مالکیت اپراتورهای کوچک‌تر، این کشورها را در یک سطح قرار داد. در ژانویه ۲۰۰۹، Telecel Globe، اپراتور دوم GSM در Namibia را با ۵۹ میلیون دلار بدست آورد. از اواسط ۲۰۰۸، مالکیت سوم Telecel Globe را کسب کرد و در ادامه مالکیت U-Com و Burundi را کسب کرد.

اپراتور اول در کره شمالی

در دسامبر ۲۰۰۸، Orascom، یک اپراتور موبایل نسل سوم در کره شمالی به نام Koryolink و به ارزش ۴۰۰ میلیون دلار راه‌اندازی کرد. سرمایه‌گذاری در کره شمالی، همانند عملکردش در آفریقا، متناسب با استراتژی Orascom که باقی ماندن در بازارهای در حال ظهور که در آن جمعیت بالا و نفوذ موبایل پایین است صورت گرفت. جمعیت کره شمالی ۲۳،۵ میلیون نفر و سطح نفوذ موبایل ۰٪ است، که به‌عنوان تنها میدان دار این بازار شناخته شده است.

ایجاد استراتژی ورود بلندمدت

در جولای ۲۰۰۸، Orascom، برنده قرارداد مدیریت یکی از اپراتورهای تلفن همراه در لبنان که در حال حاضر متعلق به دولت است شد. پلن اولیه، خرید یک مجوز بود که به دلیل کمبود مالی، پلن و برنامه فروش مجوز برای دولت لبنان بی‌نتیجه ماند و قرارداد یکساله مدیریت بسته شد. Orascom، Alfa را در کنار رقابت با MTC-Touch که متعلق به Zain است جایگزین کرد. هنگامی که پروسه مزایده سال آینده دوباره شروع شود، مدیریت Orascom قرارداد آن را در یک موضع بسیار قوی برای کسب مجوز قرار می‌دهد. مزیت اصلی مجوز موبایل لبنان، شبکه GSM آماده و مشتریان موجود آن است. ضریب نفوذ موبایل در بین کمترین‌ها در منطقه خاورمیانه و شمال آفریقا، ۳۰ درصد و سطح ARPU در بالاترین حالت ۷۵ دلار است.

استراتژی نگهداری و تعمیرات ARPU

در حالی که Orascom در بازارهای موبایل سطح پایین موثر است، جایی که پتانسیل رشد مشتری بسیار بالایی دارد، در بسیار از بازارهای خود سطح ARPU اش را به خطر انداخته است.

Orascom استراتژی‌های متعددی برای افزایش مصرف در بازاریابی خدمات ارزش افزوده و ساخت صادقانه بین مشتری و اپراتور اتخاذ کرده و روی مشتریان سطح بالا برای جلوگیری از افزایش ناگهانی تمرکز کرده.

در مصر MobiNil، در سه ماهه دوم ۲۰۰۷، از رقابت‌های اضافه شده از طریق ورود اپراتور سوم تلفن همراه، Etisalat رنج می‌برد. MobiNil به افزایش تعدادی از سایت‌های همراه برای افزایش پوشش جمعیت، که در حال حاضر شامل حوزه‌های روستایی با پوشش شبکه از ۹۹،۶ درصد جمعیت است واکنش نشان داد. همچنین گسترش سرویس‌های نسل سوم، مخصوصاً هدف قرار دادن کسب و کار کاربر، گردشگران و مناطق روستایی که در آن هیچ خط ثابتی وجود ندارد. در نتیجه این اپراتور تنها ۳ درصد سهم بازار از ورود اتصالات را از دست داد این در حالی است که Vodafone ۵ درصد از دست داد. در سه ماهه چهارم سال ۲۰۰۷، تراز ARPU شرکت MobiNil برای کاربران دائمی‌اش افزایش یافت، که ۹۷٪ از مشتریان آن را تشکیل می‌دهند.

موقعیت و جایگاه MobiNil

Orascom در یک نبرد قانونی طولانی مدت برای کسب مالکیت MobiNil بوده، این اپراتور قصد دارد ۲۸،۷۵ درصد مالکیت بزرگترین اپراتور موبایل مصری را حفظ کند. خصوصاً در حال پیشرفت با France Telecom که می‌خواهد سهام Orascom را با کمترین قیمت بخرد دارد، که اخیراً در ژوئیه ۲۰۱۰، به نفع Orascom حکم داده شده و قصد فروش سهام خود را ندارد. Orascom، در نظر دارد به‌منظور حفظ مالکیت، با شرکت مخابرات فرانسه توافق کند.

موقعیت و جایگاه Djezzy

همچنین از ژانویه ۲۰۱۱، دولت الجزایر در تلاش است تا Orascom را مجبور کند Djezzy را ملی کند. طیف وسیعی از اقدامات ضد رقابتی برای ممانعت از اپراتور برای بهره‌برداری معمولی اجرا کرده، مانند جلوگیری از تبلیغات در تلویزیون الجزایر، مسدود کردن واردات زیر ساخت جدید ارتباط از راه دور. Orascom همچنین با جریمه مالیات برای تمدید جریمه‌های پرداخت نشده قبل از ۲۰۰۵ مقابله کرد. در ژانویه ۲۰۱۱، Orascom اعلام کرد که در حال اقدام قانونی بر علیه حکومت الجزایر است.

محصولات و خدمات

Orascom طیف وسیعی از خدمات فوق شبکه GSM خود را ارائه می‌دهد، MobiNil، اپراتور مصری، تنها برنده لیسانس 3G است، در حال حاضر در روند تصمیم‌گیری برای ارائه زمان و نوع خدمات تحت لیسانس جدید است. این شرکت دارای هفت مجوز است و مناطق تحت پوشش آن مصر، پاکستان، الجزایر، تونس، زیمبابوه و بنگلادش است. Orascom Telecom محصولات زیر شاخه موبایل را ارائه کرده و از طریق شعب مختلف خود خدمات رسانی می‌کند.



MobiNil در مصر

MobiNil ارائه‌دهنده صوت اصلی و خدمات ارزش افزوده است، همچنین، این شرکت مشترکان تلفن همراه خود را با سرویس‌هایی که شامل پست صوتی، شناسایی تماس گیرنده و ارسال تماس را حمایت می‌کند. علاوه بر این ارائه‌دهنده خدمات داده‌ها بر اساس فناوری GPRS مانند SMS، خدمات اطلاع رسانی، انتظار مکالمه، MMS، WAP است، این شرکت سرویس‌های خود را تحت بخش‌های شخصی، تجاری و رومینگ تعریف کرده است.

شخصی

شرکت، برنامه‌های زیر را برای اتصال به موبایل و خدمات ارائه می‌دهد:

● **MobiNil Star**: طرح سیم‌کارت دائمی، طرح صرفه‌جویی و سرویس‌های ارزش افزوده مانند پرداخت صورت‌حساب و برنامه‌های مختلف را ارائه می‌دهد.

● **Primo**: این سرویس مزایای استفاده از سیم‌کارت دائمی و خطوط اعتباری و قیمت‌های ویژه برای انواع دوره اشتراک را ارائه می‌دهد.

● **Prepaid Tariffs**: این شرکت دو طرح پیش پرداخت شده تعرفه ALO و Aywa را ارائه می‌دهد. MobiNil همچنین سرویس‌های دیگر مانند سیم‌کارت فوری (اپشن نگهداری سیم‌کارت المثنی)، بسته سرمایه‌گذاری روی گوشی ALO (ارایه گوشی Motorola C117 و یک کانکشن ALO) جایزه تماس با ALO (در نظر گرفتن جایزه بر اساس تعداد تماس‌های دریافتی یک تلفن) و اتصال مجدد مجانی به سرویس‌های محدود شده.

● شرکت، سرویس‌های دیگری مانند MobiNil 8000 را ارائه کرده که امکاناتی از قبیل رزرو بلیط را فراهم می‌کند؛ MobiNil Life، یک طرح بر مبنای GPRS که خدمات چند رسانه‌ای را ارائه می‌کند؛ MobiNil Access Card که Wi-Fi سرعت بالا ارائه می‌کند و MobiNil Tourist Line ارتباطات کوتاه مدت برای توریست‌ها ارائه می‌دهد.

تجاری

ارایه خدمات مخابراتی به شرکت‌های بزرگ، نهادهای دولتی و کارآفرینان متوسط و کوچک. برنامه‌های که در پیش دارد شامل بخش‌های زیر است:

● **Closed User Group**: به کارمندان اجازه می‌دهد تحت کنترل گروه با قیمت‌های ویژه با دیگران تماس بگیرند.

● **MobiNil Access Card**: اتصال به اینترنت بی‌سیم با سرعت بالا همراه با امکانات SMS و سیم‌کارت جداگانه برای داده‌ها یا خدمات فکس.

● **Tailored Solution**: ارایه سولوشن‌های سفارشی شامل مشاوره ارتباطات، بانکداری اس‌ام‌اس، طرح شماره و پوشش شخصی.

● **BlackBerry**: ارایه گوشی‌های بلک‌بری به مشتریان.

به غیر از سرویس‌های فوق، MobiNil به کاربران مبتدی خود طرح‌های مختلف صرفه‌جویی و برنامه‌های ارزش افزوده ارائه می‌دهد.

● **BlackBerry**: ارایه گوشی‌های بلک‌بری به مشتریان.

● **Travel to Egypt**: ارایه سرویس اتصال به بازدیدکنندگان

خارجی مصر.

● **Travel Abroad**: ارایه سرویس اتصال به بازدیدکنندگان

خارجی مصر.

Mobilink در پاکستان

● **Mobilink Indigo**: خدمات سیم‌کارت دائمی توسط

Mobilink ارائه داده می‌شود. این شرکت طرح‌های آزادی ارایه می‌دهد که تهیه آن به بازار شرکت‌های سطح بالا نیاز دارد.

● **Jazz**: خدمات اعتباری توسط Mobilink ارائه می‌شود.

این شرکت GPRS را برای بخش‌های اعتباری و دائمی در کشور تعریف کرده است. همچنین سرویس‌های بلک‌بری را راه‌اندازی کرده.

در ۳۱ دسامبر ۲۰۰۵، شرکت Mobilink بیش از ۲۳۰ توافق‌نامه رومینگ را با اپراتورهای خارجی در حدود ۱۰۰ کشور جهان وارد کرد.

Djezzy در الجزایر

● **Djezzy Carte and Allo**: سرویس‌های دائمی در کشور.

● **Djezzy Enterprise**: سرویس‌های که هدف بخش کسب و کار هستند.

● **Flexy**: ارایه سرویس e-voucher

● **Credit-SOS**: ارایه انتقال اعتبار peer-to-peer (برابر)

Bangalink در بنگلادش:

این شرکت خدمات سیم‌کارت اعتباری و دائمی را ارائه داد. در زیر جزئیات بیشتر از طرح‌های ارائه شده در کشور آمده است:

بسته‌های اعتباری

● **ladies,first**: ارایه کمترین ویژگی‌ها در ساعات اوج سرعت و میزان خاص روزانه

● **desh**: ارایه امتیازات ویژه تعریف شده توسط ساعت پس از مصرف است.

● **M2M اعتباری و دائمی**: ورودی و خروجی تلفن همراه به تلفن همراه را ممکن می‌سازد.

● پکیج‌های اعتباری

● ساخت به اندازه (پرداخت برای هر استفاده)

● ساخت سفارشی (بسته نرم‌افزاری)

Tunisiana در تونس

این شرکت فناوری EDGE و GPRS را در کشور آورده و خدمات ارزش افزوده بر مبنای این تکنولوژی‌ها را ارائه داده. سرویس‌های ارایه شده شامل موارد زیر هستند:

● **Carta و Carta+**: یک سرویس برای مشترکین جدید سیم‌کارت دائمی و کاربران کم‌مصرف

● **Awal**: سرویسی برای کاربران پر مصرف دائمی و اعتباری

● **Business و Business Control**: برای مشتریان شرکت‌های بزرگ