خلال مشاركتها في معرض «إنترسك 2017»

# «كيه 5 الشرق الأوسط» تعرض حلولها المبتكرة للحماية من الحريق

أليكس بيرفيليف

تعرض "كيه 5 الشرق الأوسط"، إحدى الشركات المتخصصة في تطوير منتجات وحلول وتكنولوجيا مكافحة الحرائق، أحدث منتجاتها في مجال الحماية من الحريق وذلك خلال مشاركتها في معرض "إنترسك 2017"، أكبر معرض تجاري رائد على مستوى العالم في مجال الأمن والسلامة والحماية من الحريق والذي سيقام في الفترة من 22 إلى 24 يناير الجاري في مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض. وستقدم الشركة خلال هذه المشاركة مجموعة حلولها الفريدة لمكافحة الحرائق والمصنعة وفق تكنولوجيا "كيه 5" الرائدة والأولى من نوعها في منطقة الشرق الأوسط والتي تتميز بكفاءتها في إطفاء الحرائق من المستوى الأول والثاني والثالث وتتوافق مع التحديث الأخير لكود دولة الإمارات للوقاية والسلامة من الحريق وحماية الأرواح. وستساعد أحدث عروض "كيه 5 الشرق الأوسط" في تعزيز ريادة دولة الإمارات على صعيد تبني حلول السلامة من الحريق.

واستكمالا للخطة الاستراتيجية 2017-2022 للدفاع المدني في دبي والهادفة إلى الحد من حوادث الحريق بنسبة 10% ومعدل الوفيات الناجمة عن الحرائق بنسبة 15% لكل 10.000 نسمة، قامت "كيه 5 الشرق الأوسط" بتطوير منتجها الجديد "كيه 5 سايفتي بانش"، الذي يحتوي على تكنولوجيا "كيه 5" المتطورة، وهو يستخدم لحماية المعدات الكهربائية من الحريق مثل المآخذ والخزائن وعلب التوصيل ولوحات توزيع الطاقة وغيرها من الأجهزة التي تتواجد في مساحة ضيقة.

"كيه 5 سايفتي بانش" عبارة عن لاصق مرن يحتوي على مادة "كيه 5" لإخماد الحريق وبتوفر بأحجام مختلفة مع القدرة على حماية مساحات تتراوح من 0.02 إلى 60 ديسيمتر مكعب. كما يتوفر بخمسة طرازات مختلفة هي: "أس. بي. أس" (SPS) و"أس. بي 15" (SP15) و"أس. بي 25" (SP 25) و"أس. بي 45" (SP 45) وذلك وفقا للمساحة التي تحتاج إلى حماية.

وقال "اليكس بيرفيليف، الرئيس التنفيذي لشركة توزيع "كيه 5": "تعد "كيه 5 الشرق الأوسط" شركة رائدة في مجال تكنولوجيا الحماية من الحريق، إذ تتميز منتجاتها الفريدة بفعاليتها الكبيرة في إخماد الحرائق وتفادي وقوع حوادث كبيرة. ويعتبر "كيه 5 سايفتي بانش"، المثالي للاستخدام الصناعي، فعالاً على المواد العادية القابلة للاحتراق والسوائل القابلة للاشتعال والمعدات الكهربائية المزودة بالطاقة. وبشكل معرض "إنترسك" وهو أحد الفعاليات الكبيرة في مجال السلامة والحماية من الحريق، منصة مثالية لنا لعرض حلولنا المبتكرة التي تتماشى مع استراتيجية دبي الرامية إلى الحد من حوادث الحريق في الإمارة".

وستعرض "كيه 5 الشرق الأوسط" منتجاتها وحلولها في المنصة رقم (C1-E16) في باحة مساحة العرض أمام القاعة 4 من مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض.

■ تكنولوجيا «كيه 5» الأولى من نوعها في الشرق الأوسط تحمي التجهيزات الكهربائية من الحرائق

بعد تخفيض تكاليف التصنيع والتشغيل والتكاليف الإدارية بـ 20% في المئة

# البنيان: «سابك» تمكنت من تعزيز وضعها التنافسي والمالي

يوسف البنيان

أشار يوسف البنيان، الرئيس التنفيذي لـ«سابك»، إلى أن الشركة تمكنت أخيراً من تعزيز وضعها التنافسي والمالي، من خلال تخفيض تكاليف التصنيع والتشغيل والتكاليف الإدارية بـ20%.

وقال البنيان إن الشركة تمكنت من زيادة إنتاجها بأكثر من 2.2 مليون طن في 2016، فيما ساهم تخفيض التكاليف في تقوية وضع «سابك» التنافسي وتحسين وضعها المالي.

وأضاف: «نحرص على زيادة الإنتاج بالاستفادة من الطاقة التصنيعية لمصانعنا الحالية».

كما أشار البنيان إلى أن «سابك» أعلنت عن بعض الاندماجات في قطاعات مختلفة خلال 2016، فيما تم تقليص وحدات العمل في الشركة من 6 إلى 3 وحدات فقط، موضحا أن تقليص الوحدات في «سابك» سيساعد في تقليل التكاليف ورفع الإنتاجية.

واعتبر أن مشروع «سابك» مع «إكسون موبيل» يعتبر من أهم المشاريع في السوق الأميركية.

من ناحية أخرى، كشف الرئيس التنفيذي لـ«سابك» أن الشركة تعمل على إيجاد حلول مبتكرة لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة، لافتاً إلى أن المحتوى المحلي وتطوير الأعمال يشكل «قطاعا جديدا في سابك»، إذ يهدف إلى الاستفادة من المنتجات المحلية.

وكانت أرباح «سابك» قفزت 48% في الربع الأخير من العام الماضي، مقارنة بالربع المماثل من العام 2015، لتسجل 4.5 مليار ريال.

وجاءت الأرباح دون مستوى التوقعات البالغة 4.6 مليار ريال. وعلى مدار العام، بلغت أرباح «سابك» 18 مليار ريال خلال العام الماضي، مقارنة بالعام 2015، بتراجع نسبته 4.5%.

وعزت الشركة ارتفاع الأرباح إلى انخفاض تكلفة المبيعات والمصاريف العمومية والإدارية.

# «بيبازد 3.0» ... يساعد الشركات على تعزيز تجربة العملاء

شان عبد السلام

تم الكشف مؤخراً عن إطلاق الإصدار الثالث المحدث من «بيبازد»، البرنامج الرقمي متعدد العلامات التجارية لإدارة الولاء، والذي سيمنح الشركات الصغيرة والمتوسطة في الدولة ميزة تحسين تجارب عملائها بشكل أكبر وتعزيز علاقاتها مع العملاء التجاريين. ويشتمل تطبيق الولاء المحدث، الذي يتيح للمستخدم كسب النقاط واسترداد قيمتها في متاجرهم المفضلة، على مزايا متطورة مثل سهولة التصفح وسرعة البحث والتصميم اللافت. ومن المتوقع أن يستقطب الإصدار الأخير من هذا التطبيق المزيد من المستخدمين في ظل انضمام مئات المتاجر إلى «بيبازد»، الذي يوفر للعملاء كل ما يحتاجون إلى معرفته عن متاجرهم المفضلة.

ويأتي إطلاق «بيبازد 3.0» في وقت استراتيجي بالتزامن مع التوقعات الأخيرة التي تشير إلى عودة انتعاش قطاع التجزئة خلال العام الجاري وتحقيقه المزيد من النمو والإيرادات. وتماشياً مع ذلك، تحوّل «بيبازد» إلى تطبيق أكثر تطوّراً مدفوعاً بهدف تحسين تجربة العملاء مع إضافة ميزات قيّمة ستضمن رفع مستويات ولاء العملاء. وتم تصميم النسخة الثالثة من هذا التطبيق لتكون سهلة الاستخدام وذلك بناءً على الآراء الواردة من جانب المستخدمين. ومن بين الإضافات الجديدة في هذا التطبيق، القدرة على الانضمام إلى برامج الولاء عند بعد، وإضافة هذه البرامج إلى قائمة المجموعة المفضلة التي تتيح للمستخدم الحصول بسهولة على إخطارات حول العروض الخاصة من المتاجر المفضلة لديه. وهناك ميزة ابتكارية أخرى وهي خاصية «تراي مي» (Try me) المعدّة لاستقطاب عملاء جدد عن طريق الدعوة لتجربة خدمات المتاجر المشاركة. كما تم إدراج تصنيف التجار من أجل جعل عملية البحث أكثر سهولة على المستخدمين.

وقال شان عبد السلام، مدير تقنية المعلومات لدى «بيبازد»: «نحن فخورون بإطلاق النسخة الثالثة من تطبيق «بيبازد»، حيث تأتي هذه الخطوة في إطار التزامنا بتزويد المستخدمين بالعروض التي تضمن ولاءهم للشركات المنضمّة إلى تطبيقنا. ومع وجود مجموعة واسعة من العروض الجديدة، يمكننا القول بأن «بيبازد» يتميّز الآن بمستوى أكثر تطوّراً، حيث يبقى الهدف الرئيس لهذه النسخة الجديدة هو تحسين تجربة العملاء وترسيخ شراكتهم مع متاجرهم المفضلة. وندعو الشركات الصغيرة والمتوسطة في دولة الإمارات إلى تزويد عملائها بتجربة فريدة تدعمها حوافز مخصصة».

ووفقاً لكبار المسؤولين التنفيذيين في «بيبازد»، تم فرز المتاجر المشاركة من حيث بعد المسافة بحيث يمكن للعملاء مشاهدة الشركات القريبة التي تقدم برامج الولاء وعروض تجربة الخدمات. وسيجد المستخدمون سهولة كبيرة في استخدام التطبيق الجديد والعودة إلى متاجرهم المفضلة أو تلك التي تمت زيارتها بانتظام. وبدورها ستستفيد الشركات من خلال انضمام العملاء إلى برامج الولاء الخاصة بها دون الحاجة إلى زيارة متاجرها. ومن خلال ميزاته الهامّة وقدرته على إحداث تغيير في سلوك العملاء، يمكن لبرنامج الولاء «بيبازد» تقديم مكافآت محدّدة للعملاء لتحفيز ولائهم على المدى الطويل وتعميق مشاركتهم. كما يمكن للعلامات التجارية والمسوّقين استخدام بياناتهم من أجل تحديد أفضل العملاء من خلال النظر في أنشطتهم الأخيرة وتردّدهم على المتاجر وحجم الإنفاق وبالتالي استهدافهم وفقاً لذلك.

# الاتحاد للطيران تزيد عدد رحلاتها للدوسلدورف إلى رحلتين يومياً

الاتحاد للطيران

أعلنت الاتحاد للطيران أنها تعتزم تشغيل رحلاتها بين أبوظبي ودوسلدورف بمعدل 14 رحلة أسبوعياً مع إضافتها لرحلة ثانية جديدة يومياً بدءاً من 26 مارس 2017.

ومن شأن الرحلتين اليوميتين توفير المزيد من خيارات السفر للضيوف المحليين المسافرين بين أبوظبي ودوسلدورف وزيادة قدرات الربط إلى ومن ألمانيا عبر مركز التشغيل الرئيسي للاتحاد للطيران في مطار أبوظبي الدولي. وسوف تزيد الاتحاد للطيران كذلك عدد رحلات الربط الدولية المتاحة من خلال المشاركة بالرمز مع شريكتها طيران برلين عبر دوسلدورف.

وتوفر الرحلة الجديدة، التي تغادر عند منتصف فترة الصباح من أبوظبي مع رحلة العودة التي تغادر ليلاً من دوسلدورف، إمكانية الربط عبر المدينتين إلى وجهات إضافية على امتداد آسيا وأستراليا بما في ذلك بريسبن، وبكين، وشنغهاي، وتشنغدو، وسيئول، ومدينة هو تشي منه، وجاكرتا، وبوكيت، وكاتمندو، وسيشل. وسوف تتيح الرحلة اليومية الإضافية المزيد من رحلات الربط إلى عدد من الوجهات الرائجة ومن بينها بانكوك، وكوالالمبور، وسيدني، وموميباي، ودلهي.

ومع الطاقة الاستيعابية الإضافية، يرتفع بذلك عدد رحلات الاتحاد للطيران بين أبوظبي والوجهات الثلاث للشركة في ألمانيا التي تضم دوسلدورف وفرانكفورت وميونخ من 35 إلى 42 رحلة في الأسبوع، بما يضمن الاتساق في الخدمة من حيث تشغيل رحلتين يومياً إلى كل مدينة من المدن الثلاث. وتشغّل طيران برلين، شريكة الاتحاد للطيران، رحلتين يومياً كذلك بين أبوظبي وبرلين.

وبهذا الصدد، أفاد بيتر بومغارتنر، الرئيس التنفيذي للاتحاد للطيران، بالقول: «تمثل الزيادة في عدد رحلاتنا إلى الوجهات العالمية الرئيسية محور تركيز للاتحاد للطيران حيث يضمن التوسع توفير المزيد من خيارات السفر للضيوف الباحثين عن مرونة أكبر. ومن ثمّ يسعدنا أن نوفر قريبا رحلتين يوميا لكافة الوجهات الألمانية الأربع ضمن شبكة الاتحاد للطيران وشريكتنا الاستراتيجية طيران برلين».

وقال توماس شنالك، الرئيس التنفيذي لمطار «دوسلدورف»: «تعدّ الاتحاد للطيران واحدة من شركات الطيران الأرقى جودة في العالم، ومع إضافة رحلتها الثانية الجديدة يومياً بين دوسلدورف وأبوظبي فإن ذلك يظهر بوضوح أن الشركة تدرك مدى أهمية إقليم راين-روز كوجهة سياحية جذابة تضم كذلك واحدة من أقوى مناطق الأعمال في أوروبا».

وأضاف: «مع وجود إقليم «شمال الراين-وستفاليا» كموقع أعمال متميز، حيث يحتضن مقرات العديد من الشركات الدولية، فإن من الأهمية بمكان توفير أفضل إمكانات السفر للضيوف المسافرين لأغراض العمل من منطقة دول مجلس التعاون الخليجي. وتمثل أبوظبي بدورها وجهة متميزة للمسافرين بغرض العمل أو الترفيه، ونثق في أنها ستصبح أكثر جاذبية للمسافرين من دوسلدورف والمناطق المجاورة مع إضافة هذه الرحلات الجديدة».

# «سبكيم»: 80 مليون ريال كلفة ارتفاع اللقيم والغاز في 2016

أحمد العوهلي

قال أحمد العوهلي، الرئيس التنفيذي لـ«سبكيم» إن نتائج الشركة في الربع الرابع من 2016، جاءت أفضل من الفترة المماثلة من العام 2015، نتيجة زيادة الإنتاج بحدود 27%، وتحسن أسعار المنتجين الرئيسيين للشركة وهما الميثانول وخلات فينيل الايثيلين (EVA).

وأوضح أن تلك العوامل أدت إلى ارتفاع الأرباح، فيما كان أداء المصانع جميعها مميزاً، مقارنة بالأرباع الثلاثة السابقة من 2016 والربع المماثل من 2015.

وحول تأثير رفع الدعم في المملكة على القوائم المالية للشركة، قال إن ارتفاع الوقود واللقيم في يناير 2016، أثر على معظم شركات البتروكيماويات خاصة تلك التي تستهلك الغاز الطبيعي، مشيراً إلى أن ارتفاع تكاليف اللقيم والوقود والغاز كلف الشركة ما يقارب 80 مليون ريال خلال 2016، فيما أكد أن أي ارتفاعات في أسعار الغاز أو اللقيم ستؤثر على هوامش الربح في الشركة.

وتابع: «هذا عامل سلبي، لكن التحدي يكمن في تقليل التكاليف ورفع أداء المصانع».

ولفت الرئيس التنفيذي لـ«سبكيم» إلى أن إنتاج الشركات السعودية معظمه مخصص للتصدير، وذلك لقلة الاستهلاك المحلي والإقليمي، مشيراً إلى أن الأسواق العالمية خاصة في آسيا وأوروبا التي تعد مهمة لجميع المصنعين في الشرق الأوسط، بدأت تشهد منافسة كبيرة من الصادرات الأميركية والصينية، فالضغوط من مصدرين آخرين إلى جانب الزيادة في أسعار اللقيم، ستؤثر تأثيرا سلبيا مباشرا على شركات البتروكيماويات التي يجب عليها اتخاذ تدابير لتحسين الأداء، كما أن مراعاة تنافسية أسعار اللقيم والغاز ستمكن الشركات من تحقيق أداء جيد.

يذكر أن أرباح «سبكيم» ارتفعت في الربع الأخير من العام الماضي بنسبة 101%، مقارنة مع الربع المماثل من 2015، لتصل إلى 52 مليون ريال.

وجاءت النتائج أعلى من متوسط التوقعات البالغ 47 مليون ريال.

في المقابل، تراجعت أرباح الشركة خلال العام 2016 بأكمله، بنسبة 75%، لتصل إلى 70 مليون ريال، وذلك بالمقارنة مع العام الأسبق.

وعزت الشركة تراجع الأرباح السنوية إلى انخفاض أسعار مبيعات كافة منتجاتها.

# الإمارات تستورد 24 ألف طن ديزل من سنغافورة

قالت هيئة التجارة السنغافورية «انترناشونال إنتربرايز» إن الإمارات العربية المتحدة استوردت نحو 24 ألف طن من الديزل من سنغافورة، في الأسبوع المنتهي 18 يناير، وفقا لما نقلته «رويترز».

ويقول التجار إن الإمارات مصدر صاف عادة ومن النادر أن تستورد الوقود.

وكانت شركة بترول أبوظبي الوطنية (أدنوك) أوقفت نحو نصف طاقة مصفاة الرويس البالغة 800 ألف برميل يوميا الأسبوع الماضي، بعد حريق، لكنها أعادت بعد ذلك تشغيل وحدة خام، بحسب ما ذكرته مصادر بالقطاع.

وقالت الشركة إن تأثير ذلك يقتصر على إمدادات البروبيلين. لكن تاجرا قال إن «أدنوك» أرجأت ما لا يقل عن شحنتي ديزل كان من المتوقع تحميلهما في يناير.

من ناحية أخرى، قالت ثلاثة مصادر بقطاع التكرير إن «أدنوك» قد «تستغرق من شهرين إلى ثلاثة أشهر لإعادة تشغيل وحدة تكسير السوائل المبقاة بالحفز المنتجة للبنزين، بعد اندلاع حريق بمصفاة الرويس التابعة لها».

وقال أحد المصادر إن الشركة مازالت تقيم الوضع للتأكد من إجراءات السلامة، قبل إعادة تشغيل الوحدة البالغة طاقتها 127 ألف برميل يوميا.

وأعادت الشركة تشغيل وحدة تقطير الخام المتوقع أن تستغرق عدة أيام حتى تستأنف الإنتاج الكامل.

وقال مصدر ثان إن إعادة تشغيل وحدة التكسير ستستغرق فترة أطول لارتباطها بوحدة البتروكيماويات التي شملها الحريق، مضيفا أن «أدنوك» قد تضطر إلى استيراد البنزين لتلبية الطلب المحلي.

ويقول تجار إن من المرجح أن تصدر «أدنوك» فائض زيت الوقود الناتج عن عمليات التكرير، إذا تعذرت إعادة تشغيل وحدة التكسير.