شركتا «Mylan» و«Upjohn» تقرران الاندماج في كيان واحد

شركة Viatris

أُعلن عن إطلاق شركة Viatris (المُدرجة في بورصة ناسداك تحت الرمز (NASDAQ:VTRS)) بعد عملية اندماج ناجحة شملت كُلًا من شركة Mylan وشركة Upjohn، سابقا أحد أقسام شركة Pfizer. ونتيجةً لاندماج هاتين الشركتين العريقتين، ستحظى Viatris برصيد واسع من الخبرات والإمكانات في مجالات العلوم والتصنيع والتوزيع، وذلك من خلال باقة من القدرات التنظيمية والطبية والتجارية العالمية الموثوقة التي ستُتيح لها القدرة على توفير رعاية صحية عالية الجودة للمرضى في أكثر من 165 دولة حول العالم.

تُجسّد Viatris نوعاً جديداً من شركات الرعاية الصحية العالمية التي تهدف إلى تمكين الأشخاص حول العالم من العيش بصحة أفضل في كل مراحل حياتهم، وذلك من خلال تعزيز إمكانية وصولهم إلى الأدوية في كل مكان ومهما اختلفت الظروف. كما تسعى الشركة إلى تطوير العمليات المسؤولة والمستدامة وأنشطة الابتكار الموجهة لتحسين صحة المرضى والارتقاء برصيدها من الخبرات وتوفير أوسع مجموعة ممكنة من المنتجات والخدمات الصحية لأكبر عدد ممكن من الأشخاص.

وفي سياق تعليقه، قال روبرت جيه كوري، الرئيس التنفيذي لمجلس إدارة شركة Viatris: «نحتفل اليوم بإطلاق شركة Viatris، والتي تُمثل ثمرة جهود حثيثة استمرت على مدار عشر سنوات بهدف بناء شركة عالمية تتمتع بالحضور والخبرة اللازمين لتعزيز مستويات وصول المرضى حول العالم إلى الأدوية وأنظمة الرعاية الصحية العالية الجودة. كما أؤكد ثقتي الكاملة بالفرص الماثلة أمام Viatris والقيمة التي نتوقع أن تعود بها شركتنا على كافة أصحاب الشأن، بدءاً من المرضى والموظفين وصولاً إلى العملاء والمساهمين».

ومن جهة أخرى، تبقى Viatris ملتزمة بإعادة قيمة رأس المال إلى المساهمين فيها إلى جانب توزيع أرباح تقديرية لا تقل عن 25% من التدفقات النقدية الحرة، وذلك بناءً على التدفقات النقدية التشغيلية مُستثنىً منها النفقات الرأسمالية وفقاً للمعايير المحاسبية المقبولة عموماً في الولايات المتحدة الأمريكية، والتي ستبدأ اعتباراً من نهاية الربع الأول من بدء عمليات Viatris، مع إمكانية زيادة الأرباح الموزعة في مرحلة لاحقة. وتؤكد الشركة أيضاً تمسّكها بخفض مديونيتها لتحقق مستوى مديونية إلى قيمتها السوقية بمعدل 2.5 ضعفاً مع مرور الوقت، إلى جانب التزامها بالحفاظ على تصنيفها الائتماني من الدرجة الاستثمارية.

وتُوظّف Viatris حوالي 45 ألف شخصاً، وتتخذ من الولايات المتحدة مقرّاً لها، كما تمتلك مراكز عالمية في كلٍّ من بيتسبرغ، وشنغهاي، وحيدر أباد في الهند. وتضم المنتجات الصحية العالمية للشركة أكثر من 1400 من المُركّبات الدوائية المعتمدة في العديد من المجالات العلاجية الرئيسية التي تمتد لتشمل الأمراض المعدية وغير المعدية، بما في ذلك مجموعة من أفضل العلامات التجارية العالمية الفريدة، والأدوية الجنيسة والجنيسة المركبة وتلك الحاملة لعلامات تجارية، إلى جانب مجموعة متنامية من البدائل الحيوية، والأدوية التي تُباع دون وصفة طبية.

ومن جانبه، قال مايكل جوتلر، الرئيس التنفيذي لشركة Viatris: «نستهل رحلتنا مدعّمين بفريق إداري من ذوي الخبرات المتنوعة، ووضع مالي قوي، وبنية هيكلية عالمية ممتازة. ونعمل يداً بيد على تطوير ثقافة شمولية تفاعلية قائمة على الأداء، توحدنا جميعاً من خلال رسالة Viatris الرامية إلى تمكين الأشخاص حول العالم من العيش بصحة أفضل في كل مراحل حياتهم. وقد حرصنا على توسيع حضورنا وتدعيم بنيتنا الهيكلية العالمية لتعزيز فرص وصول المرضى في جميع أنحاء العالم إلى الأدوية. ومن خلال بوابة الرعاية الصحية العالمية Global healthcare™ Gateway الخاصة بنا، سنزود شركاءنا فرص مثالية لدخول الأسواق والوصول إلى العملاء والمرضى في جميع أنحاء العالم، لتكون Viatris الشريك المُفضل في مجال الرعاية الصحية. وفي إطار سعينا لتأسيس Viatris، سنحرص منذ البداية على تزويد الشركة بالهيكلية والموارد الضرورية التي تعود بالقيمة المستدامة على المرضى والمساهمين والعملاء وغيرهم من الأطراف المعنية».

وتوفر Viatris أدوية موثوقة وعالية الجودة تُستخدم لعلاج تسعة أمراض من أصل عشرة تصنفها منظمة الصحة العالمية على أنها الأمراض الرئيسية المسببة للوفاة في العالم. كما تُعتبر الشركة المزوّد الرائد لمضادات الفيروسات القهقرية القادرة على علاج فيروس نقص المناعة البشرية المكتسب/الإيدز وغيرهما من الأمراض المعدية. ويتلقى حوالي 40% من أصل ما يزيد عن 23 مليون مريض أدويتنا لعلاج مرض نقص المناعة البشرية المكتسب (HIV/AIDS)، بمن فيهم 60% من الأطفال الذين ثبتت إصابتهم بالفيروس.

وفي هذا الصدد، قال راجيف ماليك، رئيس شركة Viatris: «تستند قدراتنا الاستثنائية من حيث تعزيز مستوى الوصول إلى الرعاية الصحية وتلبية الاحتياجات على سلسلة التوريد المتميّزة الخاصة بنا وعلى إمكاناتنا العلمية والتنظيمية والتصنيعية الأفضل في العالم، إلى جانب حضورنا التجاري الواسع ضمن العديد من الأسواق والقنوات. ويأتي التزامنا المتين والراسخ بجودة كافة أنشطتنا في صميم عمليات الشركة، وهي السمة التي لطالما ميّزت الشركتين السابقتين قبل الاندماج. ونعتقد بأنّ محصلة إمكاناتنا التجارية وتنوع مجموعة منتجاتنا الصحية عبر مختلف المناطق الجغرافية سيُمكننا من تعزيز قدرتنا على الوصول إلى المزيد من العملاء والمرضى على حد سواء. ونعتزم الاستفادة من هذه القدرات المعززة لبناء الشراكات الاستراتيجية الضرورية بهدف المساعدة في إزالة العوائق الماثلة أمام الوصول إلى الرعاية الصحية الجيدة، وتحقيق أثر إيجابي دائم على المرضى والعائلات والمجتمعات حول العالم».

وبدوره، قال سانجيف نارولا، الرئيس التنفيذي للشؤون المالية لدى Viatris: «نتوقع الاستفادة من مبادئ الانضباط المالي لتعزيز مكانة وقدرة ومرونة شركتنا الجديدة، وفتح الباب أمام الفرص الجديدة لمساعدة المرضى على الاستمتاع بحياة أكثر صحة. ونتطلع قُدماً لإطلاق فعالية يوم المستثمرين، التي من المتوقع أن تنعقد في الفترة القادمة بين أواخر فبراير وأوائل مارس، حيث سنسلط الضوء على سُبل تنفيذ Viatris لخططها والتزاماتها وسنسلط الضوء على خارطة الطريق التي وضعناها لتوفير أكبر قدر ممكن من القيمة، بما في ذلك توقعاتنا حول التدفقات النقدية الحرة بوتيرة قوية ومتسارعة».

وتعمل Viatris في الوقت الراهن على تطبيق برنامج ضخم لإعادة هيكلة الشركة على المستوى العالمي من أجل التوصل إلى ترشيد نفقات بقيمة مليار دولار أمريكي وضمان حصول الشركة الجديدة على الهيكلية والموارد الضرورية التي تعود بالقيمة المستدامة على المرضى والمساهمين والعملاء وغيرهم من الأطراف المعنية. وما زالت الشركة الآن بصدد تحديد العوامل الخاصة بالبرنامج، بما فيها تلك التدابير الخاصة بالقوى العاملة وغيرها من الأنشطة المتعلقة بإعادة الهيكلة. ومن المتوقع الإعلان عن مزيد من التفاصيل حول هذا البرنامج بحلول نهاية العام الجاري بالتزامن مع وضع اللمسات الأخيرة على خطط الشركة في هذا الصدد. وتنوي الشركة من خلال الأنشطة الرئيسية لبرنامجها الموسّع أن تخفض من تكاليفها الأساسية عن طريق ترشيد نفقات شبكة التصنيع والتوريد العالمية الخاصة بها وتحسين إمكاناتها الوظيفية والتجارية.

وتجدر الإشارة إلى أنّه جرى الإعلان عن اندماج شركتي Mylan وUpjohn يوم 29 يوليو 2019، بينما حصلت عملية الاندماج على التصاريح التنظيمية النهائية بتاريخ 30 أكتوبر 2020. وبدأت Viatris عمليات التداول الاعتيادية على بورصة ناسداك تحت الرمز VTRS، وذلك مع انطلاق يوم التداول في 17 نوفمبر 2020، أول أيام التداول الكاملة بعد الإغلاق.

المعرض يأتي وسط ظروف استثنائية ووفق احترازات مشددة

الحمادي : «سيتي سكيب 2020» انطلاقة حقيقية نحو التعافي العقاري

إسماعيل الحمادي

أوضح المؤسس والرئيس التنفيذي للرواد للعقارات إسماعيل الحمادي أن انطلاق قمة معرض سيتي سكيب 2020 ، الذي يعتبر من أكبر المعارض العقارية التي تستضيفها المنطقة بين أروقة مركز دبي التجاري العالمي ، هو مؤشر قوي على بداية التعافي التام لقطاع الفعاليات والمؤتمرات بدبي والعودة التدريجية للحياة .

وأضاف الحمادي أن معرض سيتي سكيب يمثل محوراً رئيسيا في تعافي القطاع العقاري وتنشيط سوق المبيعات العقارية . وبين أن القمة جاءت في ظروف استثنائية وفق إجراءات احترازية مشددة نتيجة جائحة كوفيد 19 التي عصفت بالأسواق العقارية ومختلف الانظمة الإقتصادية العالمية ، وسيكون محور النقاش حول بحث السبل والتوجهات لمواجهة التحديات الحالية وتسريع تعافي القطاع العقاري في المنطقة ، وتحفيز تبادل الجهود والآراء واستعراض الفرص العقارية بين مختلف الشركات العقارية بدول مجلس التعاون الخليجي لتعزيز انتعاش سوق المنطقة ، وهذا ما سيجعل من النسخة الجديدة من المعرض لهذه السنة أن تكون مميزة للمطورين والمستثمرين العقاريين المحليين والخليجيين والدوليين.

وتوقع الحمادي اتمام العديد من الصفقات عقارية المميزة في ظل الأسعار الحالية التي تميّز مختلف الوحدات العقارية ، والتي من المفترض أن تستمر على حالها دون أن تشهد مزيداً من التراجع في المستقبل ، تزامنا مع عودة الحياة إلى طبيعتها ، ودخول العديد من المستثمرين الجدد إلى السوق في القطاعات الإقتصادية المختلفة وعلى رأسها القطاع الصناعي الذي يشهد انتعاشا غير مسبوق بسبب توجهات الدولة الجديدة وتركيزها على دعم هذا القطاع ورفع كفاءة المنتج المحلي لتحقيق الإكتفاء الذاتي. وأشار الحمادي إلى أنه من المتوقع تحقيق انتعاشا ملموسا على مستوى العقارات الصناعية والمساحات المكتبية ومساحات التخزين خلال الفترات المقبلة.

بهدف تحقيق الأهداف التنموية للطرفين

«غرفة الشارقة» توقع مذكرة تفاهم مع الصين لخدمة مجتمع الأعمال

جانب من مؤتمر الاقتصاد والتعاون التجاري

وقعت غرفة تجارة وصناعة الشارقة مذكرة تفاهم مع المجلس الصيني لتعزيز التجارة الدولية في مقاطعة شانشي الصينية، وذلك خلال مشاركتها في مؤتمر الاقتصاد والتعاون التجاري بين مقاطعة شانشي ودول الشرق الأوسط وأفريقيا، الذي انعقد اليوم (الثلاثاء) من خلال الاتصال المرئي بمشاركة مؤسسات ومنظمات اقتصادية من دولة الإمارات ومختلف دول المنطقة.

وتنص المذكرة على تأسيس شراكة بين الجانبين، وتعزيز التعاون الاقتصادي في مجالات متنوعة تخدم المصالح المشتركة لتحقيق الأهداف التنموية للطرفين، حيث يلتزم الجانبان بتبادل الخبرات والمعارف، وتنظيم المنتديات والندوات واللقاءات المتخصصة والتدريب المهني، وتبادل المعلومات حول أفضل الممارسات المطبقة لخدمة مصالح مجتمع الأعمال في كلا البلدين الصديقين.

وجرى توقيع المذكرة من قبل سعادة عبد الله سلطان العويس رئيس مجلس إدارة غرفة تجارة وصناعة الشارقة، وسعادة لي أيشونغ نائب رئيس المجلس الصيني لتعزيز التجارة الدولية في مقاطعة شانشي الصينية، بحضور سعادة محمد أحمد أمين العوضي مدير عام غرفة تجارة وصناعة الشارقة، وعدد من المسؤولين من كلال الجانبين.

شراكات اقتصادية واعدة

وأكد سعادة عبد الله سلطان العويس خلال كلمته الافتتاحية في المؤتمر أن مذكرة التفاهم تشكل خطوة في الاتجاه الصحيح نحو شراكات اقتصادية واعدة، معتبرا أن الشارقة تعمل على تعزيز شبكة علاقاتها العالمية المتشعبة لخدمة مجتمع الأعمال، وتتطلع دوما لتوفير كل ما يلزم من تسهيلات تساعد على جذب الاستثمارات الأجنبية إلى الإمارة، وتعزيز تنافسية الشركات العاملة في الأسواق الخارجية، مشيرا إلى أن جمهورية الصين تعتبر شريكا استراتيجيا واقتصاديا مهما للإمارات حيث يرتبطان بمجموعة كبيرة من الاتفاقيات ومذكرات التفاهم التي شملت قطاعات مختلفة كالطاقة والفضاء والاتصالات والتعليم والرعاية الصحية والذكاء الاصطناعي والبنية التحتية والتصنيع والثقافة والسياحة وغيرها، كما تعد دولة الإمارات محطة مهمة للأعمال والتجارة، لا سيما إمارة الشارقة والتي تعتبر وجهة مثالية جاذبة للاستثمارات الصينية.

تحفيز قنوات التعاون

وأشار العويس إلى أن غرفة الشارقة لن تدخر أي جهد للارتقاء بالعلاقات الاقتصادية الصينية المشتركة، وتحفيز قنوات التواصل والحوار والتعاون، حيث بلغ عدد الشركات الصينية المسجّلة في عضوية غرفة الشارقة والعاملة في الإمارة 1020 شركة في عام 2020 توزع نشاطها على قطاعات المقاولات وتجارة التجزئة ومواد البناء والإلكترونيات وغيرها، مشيرا إلى أن الغرفة تجمعها مع مقاطعة شانشي علاقات وزيارات متبادلة كان آخرها زيارة وفد اقتصادي رفيع المستوى مؤلف من أكثر من 18 رجل أعمال، لافتا إلى أن هذه الاتفاقية تعد تتويجا للشراكة الاستراتيجية الشاملة والتعاون الثنائي بين البلدين الصديقين وفتح آفاق جديدة للعمل المشترك في مختلف القطاعات.

مرحلة جديدة من التعاون

من جانبه عبر لي أيشونغ عن سعادته بهذا التعاون القائم مع غرفة الشارقة لتحفيز الاستثمارات المشتركة، مؤكدا أن مذكرة التفاهم ستسهم في تعزز الروابط القائمة، وتؤسس لمرحلة جديدة من التعاون والتبادل التجاري مع الشارقة التي حافظت وما زالت تحافظ على جاذبيتها للاستثمارات الصينية في مختلف القطاعات والمجالات، معتبرا أن العلاقات الاقتصادية والتجارية بين الصين والإمارات تشهد تطورا ملحوظا، لاسيما أن الصين تولي اهتماما كبيرا بالاستثمار في إمارة الشارقة والتي تعتبرها وجهة متميزة لاستثماراتها، نظرا لما توفره من مزايا غير متاحة في الكثير من الأسواق الأخرى.

«بيجو» تسجّل 89 في المئة نمواً خليجياً بمبيعات طراز «بارتنر»

مع استمرار عودة 'بيجو' القوية إلى منطقة الشرق الأوسط، أعلن المصنّع الفرنسي للسيارات عن زيادة سَنوية بنسبة 89 بالمئة في مبيعات طرازه الشهير 'بارتنر' (Partner) خلال أول ثلاثة أرباع من سنة 2020 في أسواق مجلس التعاون الخليجي.

وقد شكّلت مركبة 'بارتنر' التجارية الخفيفة (LCV) الحائزة على جوائز بارزة نسبة كبيرة من مبيعات المركبات الجديدة في الخليج، خصوصاً وإنها توفر توازناً مثالياً بين الملاءمة العالية والراحة ومتعة القيادة، وهذه كلّها من المزايا الرئيسية للعلامة التجارية.

وقد شهدت دولة الإمارات العربية المتحدة التي تُعتبَر السوق الأكبر للعلامة التجارية في المنطقة، مبيعات لطراز 'بارتنر' حيث سجّلت زيادة نسبتها 42 بالمئة منذ الفترة ذاتها السنة الماضية. أما في الكويت، فقد حافظت 'بارتنر' على موقعها الريادي ضمن فئة المركبات التجارية الخفيفة (LCV) مع نسبة 39 بالمئة، بينما سجّلت مبيعات 'بارتنر' في عُمان نمواً بلغ 39 بالمئة منذ الفترة ذاتها السنة الماضية.

تعليقاً على هذا، قال راكيش ناير، المدير التنفيذي لدى Groupe PSA في مجلس التعاون الخليجي: "كان لجائحة 'كورونا' (Covid-19) تأثير كبير على الناس في المنطقة. وعلى الرغم من الظروف كثيرة التحدّيات التي تشهدها الأسواق، يسعدنا في 'بيجو' أن نرى هكذا زيادةَ كبيرة في المبيعات ضمن فئة المركبات التجارية الخفيفة (LCV) بفضل طراز 'بارتنر'. والآن، مع هذه النتائج البارزة للمبيعات، نشعر بكثير من الحماسة تجاه ما يحمله لنا المستقبل ولدينا كل الثقة أن علامتنا التجارية بإمكانها الاستمرار بتحقيق النمو والارتقاء دوماً إلى مستويات أعلى."

توفر 'بيجو بارتنر'، المجهّزة قياسياً بنظام i-Cockpit® المتطوّر من 'بيجو'، مستويات غير مسبوقة من الرقي والدقة والعملانية ضمن الفئة B من مركبات الفان الصغيرة، بالإضافة إلى تجربة قيادة جديدة بالكامل لصالح مستخدمي المركبات التجارية.

ويساهم التصميم الديناميكي في جعل 'بارتنر' مركبة فان عملية ومريحة وأنيقة، لتكون بذلك مثل مكتب نقّال خال من أي ضغوطات. كما إن قياساتها تتوافق تماماً مع فئتها السوقية، بينما تتميّز منطقة التحميل فيها بكونها عملية ومرنة أكثر من أي وقت سبق. وبغضّ النظر عن الوظيفة، سيجد فيها سائقو المركبات التجارية التصميم المناسب الذي يتلاءم جيداً مع أي نوع من العمل. وبفضل الروح الريادية التي تتميّز بها، فإن 'بارتنر' تمكّن من تخطي ما كان يبدو مستحيلاً في السابق.

وفي ظل الزيادة بالطلب على التسوّق الإلكتروني جرّاء جائحة 'كورونا'، لاقت 'بيجو بارتنر' شعبية كبيرة بين أوساط العملاء في المنطقة الذين يبحثون عن مركبة فان توفر لهم مستويات غير مسبوقة من الرقي والمرونة والعملانية.

بيجو بارتنر