70 بالمئة .. حصة الإمارات والسعودية من السوق الخليجي

الإضاءة الموفرة للطاقة تشهد نمواً كبيراً في مبيعاتها

توقع الرئيس التنفيذي لشركة ميسي فرانكفورت المنظمة لمعرض ومؤتمر « الإضاءة في الشرق الأوسط» في دبي احمد باولس ان تنمو مبيعات أجهزة الإضاءة الموفرة للطاقة في السوق المحلي بنسب لا تقل عن 30 في المئة في العام المقبل مدعومة ببدء تطبيق قرار حظر استيراد الأنواع غير الموفرة في استهلاك الطاقة من هذه المنتجات.

واشار إلى ان مبيعات هذه المنتجات في السوق الخليجي نمت بشكل كبير في السنوات الثلاث الماضية، بحسب دراسات السوق، مشيرا إلى ان قيمة المبيعات بلغت 9.2 مليار درهم يستحوذ سوقا الإمارات والسعودية على 70 في المئة منها بقيمة 6.4 مليار درهم.

وأوضح باولس ان نمو المشاريع الإنشائية يدعم نمو مبيعات اجهزة الإضاءة وخصوصا الموفرة للطاقة بنسب تتراوح بين ثمانية وعشرة المئة حتى عام 2018، في المنطقة الخليجية بشكل عام.

وتابع باولس قائلا: «إن التزام الإمارات بالاستدامة والحفاظ على الطاقة يؤدي إلى تغيير طريقة استخدام الدولة للطاقة كما يعزز في الوقت نفسه من الطلب على انظمة وتقنيات الإضاءة صديقة البيئة».

شهدت الفترة الأخيرة الإعلان عن مشاريع تطوير كبرى على مستوى الإمارات إلى جانب مشاريع إضاءة مستدامة طموحة وهو ما جذب اهتمام كبار لاعبي الإضاءة الدوليين إلى الشرق الأوسط حيث يعد المصنعون العالميون من المملكة المتحدة وإيطاليا ضمن ابرز الأسماء التي تتاهب للمشاركة في معرض الإضاءة الشرق الأوسط 2015.

نفذت دبي خططا تتضمن تركيبات الإضاءة المستدامة في المنتزهات والشوارع وتطبيق قوانين المباني الخضراء على مستوى المشاريع الجديدة في المدينة بهدف جعلها من بين افضل عشر مدن مستدامة في العالم بحلول 2020.

من ناحية اخرى كشفت بلدية ابوظبي مؤخرا كذلك عن إحدى

الاضاءة الموفرة للطاقة تنمو عالميا وخليجيا

مبادرات الاستدامة الرئيسية التي تتضمن تركيب العاصمة الإماراتية إضاءة إل إي دي LED على مستوى الأماكن العامة والطرق الرئيسية ما يؤدي إلى تخفيض كلفة الإضاءة العامة بنسبة تصل إلى 75 % خلال 20 عاما، وفي الوقت نفسه تحد من الانبعاثات الكربونية بنسبة 75 % وتخفض تكاليف الصيانة بنسبة تصل إلى 80 %.

إلى جانب ذلك فإن الإعلان عن مشاريع تطوير جديدة رائعة مثل ميدان وان في دبي الذي يتضمن عند إنجازه 78.000 وحدة سكنية منها اطول برج سكني في العالم، فندق 5 نجوم، نادي يخوت بحري، ومركز تسوق، سوف يجدد الطلب على احدث تقنيات وتصاميم الإضاءة.

يعد الإضاءة في الشرق الأوسط 2015 المعرض المتخصص لتصميم وتقنية الإضاءة في المنطقة ويشارك به أكثر من 350 عارضا من 27 دولة يستعرضون 430 علامة حيث يسلط الحدث الضوء على أحدث النظم والمعدات المبتكرة.

يقام المعرض خلال الفترة من 6 – 8 أكتوبر في مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض ويعد معرض الأيام الثلاث الذي تنظمه ميسي فرانكفورت الشرق الأوسط منصة الإطلاق للمنتجات الجديدة وأبرز تصاميم الإضاءة المعاصرة والمستدامة.

يشارك إجمالي 14 عارضا من المملكة المتحدة في الجناح البريطاني بدعم رابطة صناعة الإضاءة في المملكة المتحدة ومنهم شركات بيل، كولنجوود، LED فلكس، لوكسونك، مايك ستوان، ووايتجودس. كما يشارك عدد من العارضين المستقلين من المملكة المتحدة مثل acdc، لوسيكو، اباكوس، وأورلايت. يتصدر المشاركة الدولية القوية في دورة المعرض هذا العام أكثر من 30 علامة من إيطاليا والمملكة المتحدة يشارك العديد منهم في الأجنحة المدعومة من حكومات الدول.

كما يشارك ضمن الجناح الإيطالي اكثر من 10 شركات منها فيوتشرا بروجيتي، إلماس، ليفنج لايت، بابر، إضافة إلى عدد من العارضين المستقلين مثل سي لوس، فيفب، بوك إيطاليا، سيفك، وتراجيتي.

يطلق الكثير من العارضين خطوط منتجات جديدة بحثا عن نمو واسع المدى في منطقة يرونها سوق في غاية الحيوية. تطلق شركة LED فلكس على سبيل المثال تشكيلة من الواح LED Pro ومؤشر ترجيع اللون العالي (CRI)، من خلال معرض الإضاءة في الشرق الأوسط.

وأوضح انطوني كير من LED فلكس قائلا: «إن الرؤية المستقبلية التي تقوم عليها الإمارات هي جزء نحرص بشدة على ان نكون جزءً منه. نعد من الشركات الرائدة في صناعة الإضاءة وليس هناك مكان افضل من معرض الإضاءة في الشرق الأوسط لاستعراض تقنياتنا امام ابرز صانعي القرارات ودمج منتجاتنا في مباني المستقبل».

كما تؤكد «أورلايت» كذلك على الحالة الإيجابية التي يتميز بها السوق حيث تتطلع الشركة التوسع في منطقة الشرق الأوسط . كما تطلق منتجها الفريد LED Linear من خلال المعرض لصناعة الإضاءة.

وقال ستول جيلنا، مدير التصميم في أورلايت: «من المنتظر ان يتوسع حجم أعمالنا الحالية في الشرق الأوسط عشرة أضعاف مع إنشاء قاعدة مباشرة في دبي.

وتابع: «على مستوى هذه المنطقة من الواضح ان إيجاد حلول موفرة للطاقة أمر في غاية الأهمية، إلا ان ما يمكننا تقديمه كشركة هو خدمة عملاء منقطعة النظير ومنتجات فريدة مبتكرة تتيح لنا تقديم حلول جاهزة من التصميم إلى توريد منتجاتنا».

ويشهد معرض الإضاءة في الشرق الأوسط تمثيلا قويا من علامات المملكة المتحدة وإيطاليا ضمن الموردين الإقليميين مثل الراعي الذهبي للمعرض «الهدى للإضاءة» التي تتضمن علامات الإنارة والأنظمة البريطانية لوستد، KKDC، njo LEDs، راديانت، إضافة إلى خطوط منتجاتها ومنها العلامات الإيطالية لوس أند لايت، 3f- Filippi، وسلامب. كما تستعرض شركة Lightitude من الإمارات علامات المملكة المتحدة القاليد، فوتونستار، وبرسيجن لايتنج- فيما تمثل «سبكلايت» شركة «بلايت» من إيطاليا.

كما يتضمن المعرض جناحا دوليا من كوريا، فيما تتأكد الصبغة الدولية للمعرض بمشاركة عارضين من استراليا، الصين، فرنسا، المانيا، هونج كونج، الهند، اليابان، الكويت، مقدونيا، بولندا، البرتغال، قطر، سنغافورة، سويسرا، تايلاند، تونس، تركيا، الإمارات والولايات المتحدة.

وفي دورته العاشرة هذا العام يتضمن معرض الإضاءة في الشرق الأوسط 2015 مجموعة من الفعاليات الخاصة مثل منطقة الخبراء «فيوتشر زون» سريعة النمو، وهي عبارة عن قسم خاص للمنتجات والتقنيات المبتكرة وحلول الإضاءة السباقة التي تطرح لأول مرة في المنطقة.

ومن الفعاليات الهامة التي تقام خلال ايام المعرض، مؤتمر الإضاءة في الشرق الأوسط الذي يقام يومي 7 – 8 أكتوبر، ويرصد أهم القضايا التي تؤثر على صناعة الإضاءة الإقليمية، فيما تكرم جائزة الإضاءة في الشرق الأوسط ابرز مشاريع ومصممي الإضاءة في المنطقة.

«الاتحاد للطيران» تطلق مفهوم «خيارات أسعار تذاكر السفر» الجديد

الاتحاد للطيران

تعديل على خدمة الأمتعة المسموح بحملها من مفهوم الوزن إلى القطعة على مستوى غالبية الأسواق

ستقوم الاتحاد للطيران، الناقل الوطني لدولة الإمارات العربية المتحدة، بتطبيق هيكلية جديدة على أسعار تذاكر السفر اعتبارًا من 14 سبتمبر 2015، لتوفير مزيد من الخيارات والشفافية لدى حجز التذاكر أمام ضيوفها الكرام.

وسيتم إدخال ثماني خيارات جديدة بالإجمال تخص أسعار التذاكر، مما يتيح للمسافرين تفصيل حجوزاتهم وفق احتياجاتهم الشخصية، وتتمتع خيارات أسعار تذاكر السفر بالشفافية والوضوح، وتختلف من حيث وزن الأمتعة المسموح بحملها والمرونة كما تشمل مزايا أخرى قد يحتاج المسافر لشرائها بشكل منفصل. فضلا عن ذلك، سيتم وضع سياسة محدّثة للأمتعة من شأنها ان توفر للمسافرين هيكلية موحدة أكثر من حيث مخصصات الأمتعة المسموح بحملها على امتداد شبكة شركاء الاتحاد للطيران، في الوقت الذي تحدّ من رسوم الأمتعة الزائدة على غالبية الوجهات.

وتجدر الإشارة إلى انه سيتم تقسيم كافة الحجوزات التي تتم بدءًا من 14 سبتمبر 2015، وفق خيارات أسعار مختلفة. وتشمل هيكلية الأسعار في الدرجة السياحية، تذاكر الدرجة السياحية للعروض الخاصة، وتذاكر الدرجة السياحية المرنة، أما بالنسبة لدرجة رجال الأعمال فأصبحت كالتالي، تذاكر درجة رجال الأعمال للعروض الخاصة، درجة رجال الأعمال التوفيرية، وتذاكر درجة رجال الأعمال المرنة، بينما سيكون على الدرجة الأولى، خيار الدرجة الأولى العائلية- المرنة.

وفي هذا الخصوص، تحدّث بيتر بومغارتنر، رئيس الشؤون التجارية في الاتحاد للطيران، قائلا: «لا ريب أن مثل تلك الخطوة تأتي بهدف توفير مزيد من الخيارات أمام عملائنا الكرام. خاصة مع التوجه الذي يقلب على القسم الأكبر من القطاعات نحو تصميم تجارب العملاء بما يتفق مع متطلباتهم. فعندما يتعلق الأمر بحجز رحلات السفر، تتراوح المتطلبات والاحتياجات من فرد لآخر. قد يرغب البعض بالسفر خفافًا، ووفق ميزانية محددة، فيما يرغب البعض الآخر بالحصول على فرصة لتعديل واتخاذ قراراتهم حتى اللحظة الأخيرة من السفر، أو حمل أمتعة زائدة أو اكتساب مزيد من الأميال. فعلى سبيل المثال، في حال رغب الضيف بالحصول على مزيد من المرونة والمزيد من الأمتعة وأهلية ترقية رحلته، يمكنه اختيار الدرجة السياحية المرنة.»

وقد تم الإعلان عن سياسة الأمتعة الجديدة التي تتمتع بمرونة أكبر تجاوبًا مع متطلبات المسافرين الفردية ولمواءمة أفضل ما بين الاتحاد للطيران وشركات الطيران الشريكة، ضمن علامة «شركاء الاتحاد للطيران».

وفي إطار التغيير الذي أجري على السياسة، ستصبح تكلفة الأمتعة الزائدة أقل إلى حد بعيد على امتداد غالبية أسعار تذاكر السفر. وستنخفض تكلفة شراء قطعة أخرى بوزن 23 كيلوغرامًا إضافية من الأمتعة في بعض الوجهات لتصل إلى نحو 90 بالمئة، مع تخفيض إضافي يصل إلى 30 بالمئة في حال تم شراء ذلك مسبقًا وبشكل مباشر من الاتحاد للطيران قبل 24 ساعة من موعد السفر. علمًا بأنه سيبدأ العمل وفق سياسة الأمتعة الجديدة على الحجوزات التي تتم بتاريخ 14 سبتمبر/أيلول أو ما بعده.

وستتوافر الهيكلية الجديدة ذات المرونة والشفافية لأسعار التذاكر على امتداد قنوات الحجز الخاصة بالاتحاد للطيران بما في ذلك، موقعها الإلكتروني (Etihad.com)، ومتاجر البيع بالتجزئة، ومراكز الاتصال العالمية، فضلا عن وكالات السفر.

جارتنر: الشركات المصنعة لأشباه الموصلات تشهد نمواً كبيراً بفضل المشاريع الناشئة

Gartner

شركة جارتنر

عائدات أشباه الموصلات وصلت في الصين عام 2014 إلى 14.9 مليار دولار

اشارت جارتنر في احدث دراساتها إلى ان الشركات المصنعة لأشباه الموصلات بحاجة إلى تعزيز استراتيجية المبيعات لديها للتركيز على العدد الكبير من الشركات الصغيرة التي توفر للشركات المصنعة فرصة لتحقيق نمو كبير ومستقر بدلا من الاعتماد على الصفقات التي تتم مع الشركات الكبيرة والتي تشهد تقلبات كبيرة.

وتطلق تسمية أشباه الموصلات على المواد التي تدخل في تركيب الترانستور والخلايا الشمسية والصمامات الثنائية والثنائيات باعثة الضوء وموحدات التيار التي تعمل بالسيليكون، والدوائر المتكاملة التشابهية والرقمية.

وقد انفقت الشركات الصغيرة المتخصصة بالإلكترونيات والمشاريع الناشئة 78.3 مليار دولار على أشباه الموصلات في العام 2014، اي بما يمثل 23% من قيمة السوق الإجمالية لأشباه الموصلات.

وتشير تقديرات جارتنر إلى ان اكثر من 165 الف شركة حول العالم تقوم بشراء الشرائح من أشباه الموصلات، وقد انفقت اكبر 10 شركات منها 40% من إجمالي الإنفاق على أشباه الموصلات، في حين انفقت الشركات التي يتراوح ترتيبها بين 11 و 100 ما نسبته 30% من إجمالي الإنفاق، وانفقت باقي الشركات 30% من إجمالي الإنفاق على أشباه الموصلات.

ورغم النسبة الكبيرة من عائدات الإنفاق على أشباه الموصلات والمرتبطة بأكبر 10 شركات، فقد قامت بعض هذه الشركات بتخفيض حجم طلبياتها خلال السنوات الخمس الماضية، مما شكل تحديات للشركات المصنعة لأشباه الموصلات والتي تعتمد على هذه الشركات كعملاء رئيسيين لها، ورغم زيادة طلبيات شركتي آبل وسامسونج خلال تلك الفترة بسبب نجاحها المستمر في سوق الهواتف الذكية، إلا أن الشركات المصنعة لأشباه الموصلات تشعر بالقلق نتيجة المخاطرة في الاعتماد على هذه الشركات كعملاء وحيدين لها.

وبهذه المناسبة، قال ماساتسون ياماجي، المحلل لدى جارتنر: «شهد قطاع أشباه الموصلات بعض الاضطراب خلال الآونة الأخيرة، مما سلط الضوء على المخاطر التي تواجهها الشركات المصنعة لإشباه الموصلات التي تضع كل تركيزها على عدد محدود من العملاء من الشركات الكبيرة وتتجاهل الشركات الصغيرة التي توفر الفرصة لنمو كبير ومستقر، وللتغلب على هذه المخاطر حاولت بعض الشركات المصنعة لأشباه الموصلات تعزيز اعمالها مع الشركات الصغيرة، في حين بدأت شركات أخرى تدرك أهمية تغيير استراتيجياتها للتركيز بصورة أكبر على العملاء من الشركات الصغيرة».

وتعتبر الصين الدولة الأولى على مستوى العالم التي تضم شركات صغيرة تحتاج إلى أشباه الموصلات، إذ ارتفع إنفاق تلك الشركات من 7.5 مليار دولار في العام 2007 إلى 14.9 مليار دولار في العام 2014، وارتبط ذلك إلى حد كبير بزيادة حجم سوق الهواتف الذكية والأجهزة اللوحية. أما في القارتين الأمريكيتين وفي مناطق أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا واليابان فقد كانت العائدات المرتبطة بكل عميل صغيرة بمفردها، إلا أن الحجم الإجمالي لسوق الشركات الصغيرة كان كبيراً نظراً للعدد الكبير من الشركات الصغيرة.

وأشارت جارتنر إلى أن هذا العدد من العملاء سيزداد بصورة كبيرة بعد العام 2017، وذلك بسبب النموّ المستقبليّ لسوق الإلكترونيات ونموّ سوق حلول إنترنت الأشياء. ومن المتوقع أن يساهم توجه الشركات المصنعة لأشباه لموصلات نحو إعادة استخدام وتسويق منتجات قديمة مكسورة من الأجهزة المتعلقة بالكمبيوتر في توفير أساس للشركات الصغيرة والمشاريع الناشئة.

ووفقا لجارتنر فإن الصفقات الكبيرة لن تقتصر على المؤسسات الكبيرة، فالعديد من الشركات المصنعة لأشباه الموصلات باتت تحقق نجاحاً في الصفقات مع الشركات الصغيرة من خلال الاستفادة من الموزعين، ويمكن تعويض الموارد المحدودة في مجال المبيعات بالتعاون مع شركاء جيدين في مجال المبيعات، فالتمسك الشديد بنموذج البيع المباشر يحدّ من الفرص التي توفرها الشركات الصغيرة، وخصوصا بين الشركات المصنعة لأشباه الموصلات للاستخدامات العامّة، وفي واقع الأمر تحقق الشركات المصنعة لأشباه الموصلات جزءًا كبيرا من دخلها من أشباه الموصلات المخصصة للاستخدامات العامة.

وعلق ياماجي على ذلك بالقول: «على الشركات المصنعة لأشباه الموصلات التركيز بصورة أكبر على العملاء البارزين وإسناد مهمة مبيعات الشركات الصغيرة إلى الموزعين، فالموزعون لديهم منتجات عديدة لعرضها في السوق في الوقت ذاته، لذلك فإن إسناد مهمة البيع إليهم سيخفف من الضغوط على الشركات المصنعة لأشباه الموصلات وعلى العملاء في الوقت ذاته. ويقدم بعض الموزعين خدمات على المنتجات لدى انتهاء فترة صلاحيتها، وبالتالي يجب على الشركات المصنعة لأشباه الموصلات التركيز على هذا النوع من الموزعين لأنهم يساعدون عملاءهم من الشركات الصغيرة على تجنب الأضرار المرتبطة بالطلبيات الكبيرة.

وتنصح جارتنر الشركات المصنعة لأشباه الموصلات بتقييم العائدات التي يمكن تحقيقها من الشركات الصغيرة مقارنة مع الشركات الكبيرة لتحقيق الاستفادة القصوى، وتختلف أهمية كل شركة صغيرة باختلاف نوع المنتجات التي توفرها الشركة المصنعة والمنطقة التي تستهدفها بمبيعاتها، لذلك على الشركات المصنعة تحديد أهدافها الخاصة في سوق الشركات الصغيرة.

واختتم ياماجي تعليقه بالقول: «لابد للشركات المصنعة لأنصاف النواقل من إدراك المخاطر المرتبطة بأسواق الشركات الصغيرة، فهذه الشركات عرضة للانكماش عندما يضعف الاقتصاد، كما يمكن أن تتراجع العائدات بصورة أسرع مما هو عليه الحال مع الشركات الكبيرة في حالات عديدة، لذلك لابد من الانتباه إلى حجم المخاطر المرتبطة بتراجع العائدات، ويمكن للشركات المصنعة الحدّ من المخاطر من خلال تنويع قاعدة العملاء لديها، مما يحد من الخسائر المرتبطة بتراجع الطلبيات».

إنفينيتي تمنح فرصة العمر لطالب جامعي سعودي للعمل في عالم الفورمولا واحد

الطالب محمد عثمان ظفر

حصل طالب جامعي في مجال الهندسة من المملكة العربية السعودية على فرصة العمر للعمل في عالم الفورمولا واحد، واعلنت إنفينيتي عن اسم الطالب السعودي كواحد من الفائزين في اكاديمية إنفينيتي لهندسة الأداء 2015.

واستطاع الطالب الفائز، محمد عثمان ظفر من جامعة الفيصل والبالغ من العمر 20 عاما، التفوق على سبعة طلاب آخرين في المملكة وصلوا المرحلة النهائية التي شهدت منافسة شديدة. وسوف ينتقل محمد عثمان ظفر إلى انجلترا، المملكة المتحدة، في شهر سبتمبر القادم للبدء في مهمة العمل لمدة 12 شهراً مع فريق إنفينيتي رد بول ريسنغ الفائز أربع مرات ببطولة العالم للفورمولا واحد، ومع شركة إنفينيتي نفسها.

وسيقضي الفائز ثمانية أشهر في العمل كمهندس تصميم موظف من إنفينيتي (تصميم المركبات)، في مقر الفريق في ميلتون كينيز، المملكة المتحدة، وأربعة أشهر في العمل في المركز الفني الأوروبي التابع لإنفينيتي في منطقة كرانفيلد على مشاريع تطوير سيارات الطريق. ومن المعلوم أن تقنيات الفورمولا واحد أصبحت ذات أهمية متزايدة لصناعة السيارات أكثر من أي وقت مضى، وبذلك سيكون هناك دور رئيسي لنقل المعارف التقنية والخبرات بشكل متواصل بين فريق السباق وإنفينيتي.

وفي عامها الثاني، تعتبر الأكاديمية جهدا عالميا مميزا للبحث عن أفضل الكفاءات الهندسية المستقبلية. وفي عام 2015، توفرت خمس فرص للعمل لتمكين فائز واحد من كل من روسيا وأوروبا الغربية والصين والمملكة العربية السعودية والولايات المتحدة الأمريكية من العمل في ادوار وظيفية تشمل ديناميكية السيارات وتصميم السيارات والمزايا الانسيابية والالكترونيات.

وكان الآلاف من الطلاب سجلوا في برنامج هذا العام، وبعد سلسلة من المقابلات، تم اختيار عشرة وصلوا المرحلة النهائية في كل منطقة لحضور يوم النهائيات الإقليمية ضمن عملية تقييم منظمة اشرفت عليها لجنة من الخبراء من شركة إنفينيتي وفريق إنفينيتي رد بول ريسنغ.

وقال محمد عثمان ظفر بهذه المناسبة: «لقد فرحت كثيرا بسماع خبر اختياري، وانا في غاية السرور لحصولي على هذه الفرصة! لقد كنت دائما متحمسا لهندسة السيارات ورياضة السيارات وأتطلع للانضمام إلى الأكاديمية والاستفادة من الوقت الذي سأقضيه في المملكة المتحدة».

من جانبه، قال توماسو فوليبه، المدير العالمي لإنفينيتي الفورمولا واحد: «كان مستوى المشاركين هذا العام مرتفع للغاية ما جعل الاختيار عملية صعبة. ولكن إذا أخذنا مجموعة الفائزين السابقة كعينة للقياس، سنجد أنه لن يمر وقت طويل قبل أن يقدم كل منهم مساهمة هامة لنا ولفريق السباق. ومع تزايد ارتباط الفورمولا واحد بصناعة السيارات والتركيز المتنامي هذا العام على تطوير سيارات الطريق، نقوم بتدريب جيل جديد من المهندسين الذين سيلعبون دورا رئيسيا في نقل التقنيات والخبرات بين هذين المجالين».