

يحتضن مجسمات مميزة لأشهر المعالم السياحية

«مول 360» يستضيف أشهر وجهات العالم هذا الشتاء



مجسمات الأهرام وأبو الهول

أطلق «مول 360» الملوك لشركة «تدوين إفران للنسوق» برنامجاً ترفيهياً مميزاً بعنوان «حول العالم مع مول 360»، وذلك في إطار سعيه لإثراء تجربة عملائه خلال فصل الشتاء. ويصاحب «مول 360» ضيوفه وعلماءه في رحلة ساحرة حول العالم عبر احتضان مجموعة من المجسمات الضخمة لبرج إيفل في فرنسا، وبرج بيزا المائل في إيطاليا، وأهرامات مصر، بالإضافة إلى أشهر الشوارع الليلية، وذلك حتى يوم 6 يناير 2016. وسيمتد استكمال عروض المول بباقية من المسابقات والأنشطة الترفيهية الممتعة التي تلبي للمتلقي فرصة الفوز بذاكر طيران إلى أزوع الوجهات السياحية حول العالم. وبهذه المناسبة، قالت كلوديا لوبوشينسكا، مديرة التسويق في «مول 360»: «نحن متحمسون جداً لإطلاق برنامج حول العالم مع مول 360 الذي يتيح لعملائنا فرصة استكشاف بعض معالم وصروح قد لم يراها من قبل، والوصول في الوقت ذاته على فرصة للفوز بذاكر طيران إلى فرنسا وإيطاليا ومصر والمملكة المتحدة. ومن خلال مشاركتهم في مسابقة عبر وسائل التواصل الاجتماعي، سيحصل 4 عملاء

محظوظين بفرصة ربح تذكري سفر جوي لكل منهم، من خلال نشر صورة لهم إلى جانب أحد مجسمات المول.

وتم تصميم ركن مدينة لندن في «مول 360» برعاية «مجموعة بيهاني» وهي شركة التجزئة الرائدة في الكويت والوكيل

الشركة ماضية قدماً في تقديم عرض الاستحواذ

الاتصالات السعودية ترفع شعار «لا نية لتغيير السعر»

أوضحت شركة الاتصالات السعودية بأن مجلس إدارة شركة الاتصالات الكويتية «فيفا» قد قام بتعيين مستشار الاستعمار «بروتيتي» كمستشار مستقل لتقييم الشركة وهو مستشار مرخص من قبل هيئة أسواق المال الكويتية، وقد قام المستشار بدراسة مستفيضة لوضع الشركة المالي ولخطة العمل المتعددة من المجلس والتدفقات النقدية المستقبلية للشركة ومناقشتها مع أعضاء مجلس الإدارة بتاريخ ٢٠ و ٢١ ديسمبر ٢٠١٥م، حيث أكد مستشار الاستثمار بأن سعرًا دينار كويتي للسهم الواحد «أي ما يعادل حوالي 12.37 ريال سعودي للسهم الواحد» المقدم من شركة الاتصالات السعودية لمساهمي شركة «فيفا» يعتبر سعرًا عادلاً.

أضافة إلى الرأي الإيجابي للاستشاري والمشور على موقع شركة الاتصالات السعودية، فإن السعر المقدم من

قبل الاتصالات السعودية يعتبر هو الأعلى منذ إدراج شركة فيفا إلى ما قبل تقديم مستند العرض إلى هيئة أسواق المال. كما أن سعر العرض المقدم أعلى بـ 14 في المئة من متوسط السعر للكليات المتداولة للسهم خلال الثلاثة أشهر الماضية وأعلى بـ 16 في المئة من تقييم مستشار الاستثمار، الذي قيم السهم بـ 859 فلس، بناء على طريقة خصم التدفقات النقدية المستقبلية. كما أن هذا العرض المقدم من شركة الاتصالات السعودية يشكل عوائد مجزية للمساهمين على النحو التالي: - المؤسسون والمستثمرون الأفراد الذين قاموا بالاستثمار عند التأسيس بـ 100 فلس: سوف يحققون عائد قدره 900 في المئة - المستثمرون الذين قاموا بالاستثمار في الأسابيع الأولى من بعد الإدراج بمتوسط سعر يبلغ 612 فلس:

العلامات الإنكليزية الشهيرة لغاية 6 يناير. وإضافة إلى المجسمات الرئيسية، يمكن لزوار «مول 360» خلال الفترة بين 24 - 28 ديسمبر الاستمتاع بالعروض والأنشطة والعروض الترفيهية المتعلقة بكل مجسم لتجربة مسلية ومكاملة من كل بلد نمثله المجسمات. وسترافق كل معلم سياحي مجموعة من العروض التي تسلط الضوء على تقاليد وثقافة البلد المعني، كما يتيح البرنامج للمتسوقين فرصة اختبار تجربة إبداعية وتعليمية مميزة تشجعهم على اكتشاف المزيد من المعالم دون أن يغادروا مدينتهم حتى.

يشير إلى أن «مول 360» فاز مؤخراً بالجائزة الذهبية لمسابقة «المجلس الدولي لمراكز التسوق العالمية» عن فئة «أفضل إبداعات تشغيلية من التجار» خلال حفل توزيع جوائز مراكز التسوق والبيع بالتجزئة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لعام 2015، وذلك لتفانيه في اتباع أسلوب مبتكر لتجهيز مواقع غير مستخدمة ضمن مركز التسوق ومواقف السيارات الخارجية لاستضافة معارض فريدة تمكنت من تحقيق زيادات كبيرة في إيرادات التاجر.

فازت مجموعة «ماجد الفطيم» الرائدة في عالم مراكز التسوق والتجزئة والترفيه في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بالجائزة الأولوية للخدمة «أفضل استفادة من التقييم في الارتقاء بالأداء» أفضل خدمة زبائن» وذلك خلال المراسم السنوية التي تستضيفها «إيغوس للحلول المتكاملة»، والتي أقيمت هذا العام في برج العرب في الثامن من ديسمبر الجاري. وتهدف «الجائزة الأولوية للخدمة» بطلانها المختلفة والتي تمنحها «إيغوس للحلول المتكاملة» إلى تكريم الجهات والمؤسسات التي توفر تجربة عملاء متميزة مبرونة بحلول مبتكرة، وتتميز في الوقت نفسه بمواكبة توجهات الأسواق الرائدة بطريقة مبدعة. ومن بين ما مجموعه 180 جهة متنافسة ضمن فئتها، ترشحت «ماجد الفطيم» - لاستعراض ما تجسده من ابتكار وتميز في خدمة الزبائن.

وبهذه المناسبة، قال فؤاد منصور شرف، مدير تنفيذي أول إدارة العقارات، مراكز التسوق لدى «ماجد الفطيم العقارية»: «إننا سعداء بالفوز بالجائزة الأولوية للخدمة المخصصة لتكريم المؤسسات الأكثر تميزاً، وهو ما يعكس ماجد الفطيم العقارية وقطاع التجزئة عامة على الاستمرار في الابتكار وتوفير الحلول الفريدة

حققت مجموعة مسروجي، أحد أبرز موزعي المنتجات العالمية الاحتفالية للعبئة بالشعر في الشرق الأوسط، نجاحاً ملحوظاً خلال الربعين الماضيين في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بعد أن سجلت أداء استثنائياً في دول الخليج العربية. ووضعت الشركة خططاً جديدة للتوسع في المنطقة، في ظل تطلعاتها للحفاظ على توجهات النمو والأداء المفقود.

وبفضل المستوى المتميز من الإيجاز والتقدم، قطعت مجموعة مسروجي شوطاً كبيراً من خلال إدارة مستودعات جديدة في دبي، لتساعدها في توفير مزيد من المنتجات النوعية لعملائها المستهدفين. وهو قرار لاقي ترحيباً واسعاً من جانب زبائن المجموعة، فلا تزال قطاعات الجميل والعناية الشخصية - في الإمارات - في أعلى مستوياتها، فيما يتوقع



هشام مسروجي

أن يصل معدل الإنفاق إلى 4.77 مليار درهم إماراتي بـ 1.3 مليار دولار، بحلول العام 2017. تشير التقارير إلى أن كل 10 مستهلكين في الدولة يتفوقون مبالغ تصل إلى حوالي 60,000 درهم إماراتي سنوياً على التجميل والعناية بالشعر. ويبدو أن هذا المبلغ الكبير يعود إلى ارتفاع نسبة الشباب

ضمن عدد السكان وارتفاع الدخل المتاح للإنفاق إلى جانب المستوى المرتفع من العلامات التجارية العالمية في قطاع التجزئة المتنامي، وكل تلك العوامل تشجع على الإنفاق الذي يدعم نمو أسواق الجمال والعناية الشخصية. في معرض تعليقه على الأمر قال الدكتور هشام مسروجي، الرئيس التنفيذي لمجموعة مسروجي: «تمكنت مجموعة مسروجي من ترسيخ مكانتها المهيمنة في دول الخليج العربية، ونخطط لتعزيز ذلك التواجد والإنتشار بهدف خدمة عملائها عبر المعرفة السوقية الواسعة وتعميق إدراك المستهلكين لأسواق التجميل ومستلزماته». ومن الجلي أن نجاح مجموعة مسروجي والتزامها تجاه القطاع يواصل نمو لمبلغ مستحوبات جديدة، ولهذا فهي مرشحة للبقاء والنجاح في المجال لتبقى مزيداً من التطور والإزدهار في السنوات المقبلة.

منتدى «ثروات» للشركات العائلية يستضيف أعضاءه من المنطقة لتدريبات «ماستر كلاسينز»

تدربوا على التواصل بشكل فاعل ومؤثر، وخلال التدريب، استمتع الحاضرون بفرصة تجربة الأدوات الجديدة ضمن جلسات العمل الجماعي، وفي نهاية الجلسات، تم تقييم المهارات التي اكتسبها كل فرد خلال البرنامج.

وفي معرض تعليقه على التدريبات المذكورة، صرحت فريدة العجمي، المدير العام لمنتدى ثروات للشركات العائلية، قائلة: «يُعنى منتدى ثروات بتقديم دورات هادفة إلى أعضاء المشتركين في المنتدى وإلى جميع أفراد الشركات العائلية عموماً بالتعامل مع شركاء مرفوقين مثل كلية الحقوق في جامعة «سيني يونيفرسيتي» في لندن، إن توفير التدريب عالي الجودة إلى الأفراد المعنيين يعتبر ركيزة أساسية لدعم القادة الحاليين والمستقبليين للشركات لتعزيز التنمية والابتكار للشركات العائلية في مختلفها».

والبحر والاردن والسودان والسعودية، وقد قدم هذه الصلوف التعليمية السيد روبين سيلارز، الحاضر الأول في كلية الحقوق من جامعة «سيني يونيفرسيتي» والمحامي المتفرن في المحاكم العليا في لندن، وبفضل خبرته الغنية ولفائه المتنوعة في الجانب الأكاديمي والعمل للامحاة، قدم السيد سيلارز للمشاركين من أفراد الشركات العائلية رؤية فريدة استعرض خلالها أهم جوانب ممارسة فن التفاوض والتواصل الفعال.

وجاءت صلوف «ماستر كلاسينز» لتعرض للحاضرين مزيج فريد من التعلم لتعزز مهارات التفاوض النظرية والعملية لتعزز مهارات التفاوض. ومن خلال عرض دراسة حالة من شركات العائلية، تعرف الحاضرون على الأنماط المختلفة للتفاوض وحصلوا على الأدوات العملية التي تسهل عمليات التفاوض على أرض الواقع كما

العام 2012 لتسلط الضوء على التعقيدات الإضافية التي تسببها على عملية تفاوض أفراد العائلة بالمقارنة مع زملائهم من خارج نطاق العائلة. وبذلك تعتبر مسألة تعزيز مهارات التفاوض والعرض من أهم المسائل بالنسبة لأفراد الشركات العائلية لم لها من دور كبير كأداة فاعلة في تنمية الشركة وتحفيز الابتكار من جهة وتأسيس قنوات التواصل الفاعل بين أفراد العائلة من جهة أخرى.

ويتم تقديم صلوف «ماستر كلاسينز» التفاعلية من ثروات لتضع في متناول أيدي أفراد الشركات العائلية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا دورات تدريبية عالية الجودة يقدمها أبرز الشركاء الدوليين، وكونها مصممة خصيصاً لتلبي متطلبات أفراد الشركات العائلية، شهدت صلوف «ماستر كلاسينز» إقبالاً لافتاً من مختلف القطاعات والأجيال في الإمارات وعمان

استضاف منتدى ثروات للشركات العائلية، وهو مؤسسة غير ربحية تضم الشركات العائلية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، دورات «ماستر كلاسينز» التدريبية يومي 9 و 10 ديسمبر في إمارة دبي، وذلك في إطار أول تعاون له مع كلية الحقوق العربية من جامعة «سيني يونيفرسيتي» في لندن. وقد غطت هذه الدورات التفاعلية مواضيع هامة مثل خصائص العرض الفعال ومهارات التفاوض، ووفقاً للدراسة التي أجراها معهد إدارة المشاريع «PMI»، في العام 2013، تبين أن «وسائل التواصل الغير فعالية تسهم في فشل ثلث المشاريع وتؤثر سلباً على نجاح أكثر من نصف المشاريع». كما أفادت الأبحاث أن التفاوض مع أو بالنيابة عن العائلة يعتبر من أخطر التحديات اليومية التي تواجه الشركات العائلية. وجاءت الدراسة التي نفذها معهد «LMD» في

والهدف الرئيسي للشركة هو تحسين السلامة على الطرق وتطوير سلوك السائقين في مختلف القطاعات في المنطقة. فهو ليس مجرد نظام تتبع، ولكنه مجموعة متكاملة من الحلول التي يمكن استخدامها لحماية السائقين. ويعقب الكسار قائلاً: «لا يمكن تحقيق هذه الأهداف بمجموعة دون غيرها، ولا بد أن يكون هناك تواصل وتعاون مع جميع الجهات المعنية لضمان أعلى معايير السلامة على الطرق في الإمارات اليوم ومستقبلاً».



سام الكسار

بسام الكسار، الرئيس التنفيذي لشركة FMS Tech، «من المهم أن نلهم ونحدد متطلبات الصناعة في هذه السوق. ونحن نعتقد أن إعادة تقديم خدماتنا والتوسع من تواجدها ونطاق عروضنا خطوة حاسمة من مجموعة خطوات نحو الريادة في السوق. إن قطاعات مثل النفط والغاز والنقل والتعليم والحكومة رئيسية في منطقة الشرق الأوسط وهي تواجه تحديات جديدة في مجال السلامة على الطرق وكفاءة الإدارة».

جدير بالذكر أن حلول FMS Tech توفر قدرات واسعة النطاق يمكنها أن تدعم وتتوسع مع كافة الاحتياجات، كما أن هذه الحلول تساعد على زيادة الإنتاجية والسلامة، مع خفض تكلفة الوقود، والمرتبات، وحتى المساعدة في تخفيف المخاطر

أعلنت شركة أنظمة وتكنولوجيا التحكم في الأساطيل إف إم إس Tech، ووكيها الحصري المعتمد في الإمارات شركة الصندوق الأسود للأمنية للكملة BBIS، عن إعادة صياغة خطط التوسع في منطقتي أوروبا ودول مجلس التعاون الخليجي، حيث تمثل خطة الشركة للعام 2016 في التوسع في تواجدها في السوق، واستهداف القطاعات الرئيسية مثل التعليم والنقل والقطاع الحكومي، لتضاهي إلى خبراتها العربية في قطاع النفط والغاز في دول الخليج. ومن بين أهم أهداف الشركة تحقيق أعلى معايير السلامة على الطريق مناشياً مع رؤية الإمارات 2021 مع السعي نحو خفض معدلات الوفيات على الطرق إلى 3 لكل 100 ألف نسمة. ومن شأن تحقيق هذا الهدف أن يضع الإمارات ضمن مصاف الدول الخمس الأكثر أماناً في العالم، وفق تصنيف منظمة الصحة العالمية. ويصنف تركيز الشركة حالياً على قطاع النفط والغاز، حيث يمثل 45 في المئة من مجمل أعمالها في المنطقة. ويتوقع أن يؤدي تنفيذ الخطة الجديدة إلى توسع الشركتان ودخولهما قطاعات جديدة مع تنمية الوحدات الرئيسية الحالية، وخصوصاً في النقل «18» في اللثة، والقطاع الأمني «16» في وتعليقاً على ذلك، يقول

«بت 9 - كاربون بلاك» تنال لقب «رائد الحصة السوقية»

المزيد من المجال لإصدار التنبهات والسيطرة على الأنظمة المثلثة». وقال باتريك موراسي، الرئيس التنفيذي لشركة «بت 9 - كاربون بلاك»: «نحن سعداء بحصولنا على لقب «رائد الحصة السوقية» في مجال أمن نطاق الاتصال من قبل «آي. دي. سي». وتعكس ريادةنا لسوق أمن نقاط الاتصال المختار بإطاراً، مدى نجاحنا في الجمع بين القدرات الفريدة لـ «بت 9» و«كاربون بلاك» لتزويد عملائنا حول العالم بحلول الجيل الجديد ذات القيمة العالية لحماية نقاط الاتصال».

العقد الحالي، كما وصف التقرير عملية اندماج «بت 9» و«كاربون بلاك»، كأحدى أهم التطورات في السوق. وأورد التقرير: «ساهم استحواذ «بت 9» على «كاربون بلاك» في تعزيز الاعتماد بتحديث الدفاعات الخاصة بقنوات الاتصال التي كانت تعتمد بشكل كبير على التكنولوجيا القائمة على تعريف الملفات من أجل الكشف عن البرمجيات الخبيثة، ويجري طرح مواصفات جديدة تضم عامل ثقلية الاتصال لم تكن موجودة من أجل زيادة الرقابة ومنع معالجي الحوادث الأمنية

المطورة بإطاراً». وأشارت «آي. دي. سي» في هذا التقرير إلى استحواذ «بت 9 - كاربون بلاك» على 37 في المئة من الحصة السوقية على أساس الإيرادات، حيث زادت عائدات الشركة بحوالي ثلاث مرات عن إيرادات أقرب منافسيها. وقسم تقرير «آي. دي. سي» سوق الحلول الأمنية إلى ثلاثة أقسام هي: حلول النطاق والتحليل الداخلي للشبكة ونقاط الاتصال، حيث تعتبر هذه الأخيرة الأسرع نمواً ويعد نمو سنوي مركب بلغت نسبته 48 في المئة حتى نهاية

أحسرت HYPERLINK: https://www.bit9.com/solutions/security/incident-response/بت9 - كاربون بلاك» الشركة الرائدة في مجال توفير حلول الشبكي، لقب «رائد الحصة السوقية» الأخيرة بإحداث المتشجعات المجانية والدورات التدريبية المصممة خصيصاً للشركات الساعية إلى تنفيذ تطبيقات الرصد والتتبع.