«ديلويت»: مبيعات السلع الفاخرة تسجل 171.8 مليار دولار عالمياً

وفقاً لتقرير شركة ديلويت الاستشارية حول أسواق السلع الفاخرة، حققت أكبر 75 شركة سلع فاخرة في العالم مبيعات بقيمة 171.8 مليار دولار مع نهاية السنة المالية المنتهية في يونيو 2013 على الرغم من التباطؤ الذي يشهده الاقتصاد العالمي. وسجلت أكبر 75 شركة مبيعات السلع الفاخرة متوسط مبيعات 2.3 مليار دولار أمريكي.

ويقدم تقرير ديلويت لائحة بأكبر شركات السلع الفاخرة حول العالم، كما أنه يوفر نظرة شاملة حول اقتصادات السلع الفاخرة الرائجة، اضافة الى عمليات الاندماج والاستحواذ في هذا القطاع، كما يناقش الاتجاهات الرئيسة التي تؤثر على شركات السلع الفاخرة، بما في ذلك عمليات تجارة التجزئة والتجارة الإلكترونية لهذه الشركات الـ75 الأكبر في العالم.

وأفاد انطوان دي ريدماتن المسؤول العالمي عن قطاع خدمات الاستشارات لتجارة التجزئة في ديلويت: «على الرغم من البيئة الاقتصادية المتقلبة، سجلت شركات السلع الفاخرة أداء أفضل من شركات المنتجات الاستهلاكية بالتحديد والاقتصادات العالمية بشكل عام. وأضاف دي ريدماتن: «نتوقع نمواً في اقتصادات الدول المتقدمة في وقت لا تزال الأسواق الناشئة تواجه تحديات كبيرة. فلن يعتمد الإداء العام لقطاع السلع الفاخرة على النمو الاقتصادي فحسب، إنما ايضاً على عوامل أخرى كحجم حجوزات والسفر وحماية الملكية الفكرية وميل المستهلك للتوفير وتغيير توزيع الدخل».

الاتجاهات الإقليمية

يسلط التقرير الضوء على تركز شركات السلع الفاخرة في كل من فرنسا وايطاليا واسبانيا وسويسرا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة. وتتمثل هذه الدول الست بحوالي 87 في المئة من أكبر 75 شركة سلع فاخرة في العالم وتشكل مبيعاتها في هذا القطاع أكثر من 90 في المئة من مبيعات السلع الفاخرة عالميا في العام 2012.

ويفيد هيرفيه بالانتين، الشريك المسؤول عن قطاعي السلع الاستهلاكية والنقل في ديلويت الشرق الاوسط: «مع تعافي الاقتصاد العالمي، من المتوقع أن ينمو قطاع السلع الفاخرة عالمياً، كما سيبقى قوياً هذا العام في الشرق الأوسط، في وقت تشهد سوقاً استهلاكية ناشطة وتواصلاً للنمو الاقتصادي في المنطقة».

وأضاف: «نحن على وشك رؤية عدد متزايد من شركات السلع الفاخرة التي تسعى إلى تعزيز نموها وحصتها في السوق من خلال عمليات الدمج في النصف الثاني من العام 2014. وسيبقى نمو مبيعات السلع الفاخرة ونمو التجارة الإلكترونية قوياً هذا العام في الأسواق الناشئة في كل من آسيا والمحيط الهادئ وأميركا اللاتينية والشرق الأوسط وإفريقيا، مع تزايد سواح التسوق في كل من فرنسا وإيطاليا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة الذين يساهمون بامتياز في نمو هذا القطاع».

شركة ديلويت الاستشارية

المحركات الرئيسية لعمليات الدمج والاستحواذ في قطاع السلع الفاخرة

عولمة قطاع السلع الفاخرة – لقد شكّل توسع حجم الطبقتين الوسطى والأعلى دخلاً من المستهلكين في الأسواق الناشئة أكبر دافع لنشاط الاندماج والاستحواذ في قطاع السلع الفاخرة ذات الجودة العالية في السنوات الأخيرة. وشكلت مبيعات منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا والمحيط الهادئ وأميركا اللاتينية مجتمعة نسبة 19 في المئة من مبيعات سوق المنتجات الفاخرة في العام 2013 ويتوقع أن تنمو نسبة هذه المناطق لتصل إلى 25 في المئة في العام 2025، وفقاً لشركة «بوروموتيتور الدولية المحدودة».

ويضيف دي ريدماتن: «إن الإقبال على العلامات التجارية الأوروبية والأمريكية الفاخرة لا يزال قوياً في الأسواق الناشئة، وبالتالي فإن هذه الشركات تعزّز وجودها في هذه المناطق».

تكامل سلسلة القيمة – تشدد شركات السلع الفاخرة رقابتها على جميع جوانب الأعمال ابتداءً من تصميم المنتج ومصادر المواد الخام وصولاً إلى التصنيع والتسويق والتوزيع. ويساعد امتلاك جميع مراحل سلسلة القيمة بالنسبة لمنتج او منتجات الشركات في الحفاظ على الجودة ونوعية الخدمة، مما يؤدي إلى حماية علاماتها التجارية. ونتيجة لذلك، أصبح التكامل العامودي دافعاً آخراً مهماً لنشاط الدمج والاستحواذ في قطاع السلع الفاخرة.

استراتيجية النمو القائمة على توحيد شركات السلع الفخمة– يشكّل توحيد قطاع السلع الفخمة عاملاً آخر وراء نشاط الدمج والاستحواذ، مع اتخاذ عملية التوحيد أشكالاً مختلفة. وتعمل التكتلات الكبيرة للسلع الفاخرة في قطاعات فرعية متنوعة، ويبقى القاسم المشترك بينها الخبرة الواسعة في هذا المجال بما في ذلك الفهم الدقيق لمستهلكي هذه المنتجات. وتساهم الشركات الاستثمارية أيضاً في توحيد علامات السلع الفاخرة التجارية عالميا في عدد اقل من الشركات القابضة او المجموعات. ويبحث جميع هؤلاء المستثمرون عن علامات تجارية قابلة للتطوير، بما في ذلك الشركات المتعثرة او ذات الأداء الضعيف التي لا تملك الخبرة أو المعرفة أو الموارد اللازمة لإدارة العمليات ذات النطاق التوسع.

يعزز استعراض لأكبر العمليات التجارية التي تمت خلال العامين الماضيين الدوافع الرئيسية الثلاثة للعمليات في أسواق السلع الفاخرة والتي تمت مناقشتها اعلاه. ففي العام 2013، تم إبرام 12 عملية تجارية تبلغ قيمة كل منها ما لا يقل عن 100 مليون دولار. أما في العام 2012، فلقد ابرمت تسعة صفقات بقيمة تتعدى 100 مليون دولار. في العام نفسه، برزت عمليتا اندماج واستحواذ في الشرق الأوسط: «1»الاستحواذ على مجموعة داماس الدولية المحدودة للمجوهرات والساعات في دولة الإمارات العربية المتحدة من قبل مجموعة شركات المناعي ش.م. ق، بموجب عملية بلغت قيمتها 991 مليون دولار أمريكي،«2» الاستحواذ على قسم الملابس والاكسسوارات من مجموعة ازياء فالنتينو Valentino Fashion Group SpA/Permira التي يقع مقرها في إيطاليا من قبل مايهولا القطرية للاستثمارات، وذلك بموجب عملية بلغت قيمتها 889 مليون دولار أمريكي. وعلق ديكلان هايز، المدير التنفيذي لقسم الاستشارات المالية لعمليات الاندماج والاستحواذ في ديلويت: «تواصل أسواق السلع الفاخرة النمو بشكل ملحوظ في منطقة الشرق الأوسط حيث يعد المستهلكون في المنطقة الأهم في العالم لناحية الانفاق. كما أن عملاءنا من المجموعات العائلية الكبيرة والمستثمرين الماليين على بينة من فرص الاستحواذ والتوسع والتوحيد في هذه الفئات إقليمياً ودولياً على حد سواء، ونحن نتوقع أن يشهد هذا التوجه نمواً أكبر في المرحلة المقبلة».

أهم عمليات الاستحواذ من قبل شركات كبرى وأهم المستثمرين الماليين

يعزز استعراض لأكبر العمليات التي تمت خلال العامين الماضيين الدوافع الرئيسية الثلاثة للعمليات في أسواق السلع الفاخرة التي تمت مناقشتها اعلاه. ففي العام 2013، تم إبرام 12 عملية تبلغ قيمة كل منها ما لا يقل عن 100 مليون دولار. اما في العام 2012، فلقد ابرمت تسعة صفقات بقيمة تتعدى 100 مليون دولار. «تجدر الإشارة إلى أن العديد من عمليات الاستحواذ في قطاع السلع الفاخرة، إن لم يكن معظمها، هي عمليات خاصة حيث لا يتم الإفشاء عن قيمة العملية».

للتجارة عبر الهواتف المتحركة في الغابون

«مجموعة اتصالات» تطلق لعملائها منصة «فلوس»

أعلنت «مجموعة اتصالات»، شركة الاتصالات الرائدة في إفريقيا وآسيا والشرق الأوسط، عن إطلاق منصة «فلوس» للتجارة عبر الهواتف المتحركة في جمهورية الغابون، والحاصلة على العديد من الجوائز.

وفي هذا السياق قال خليفة الشامسي، الرئيس التنفيذيلوحدة الخدمات الرقمية في «مجموعة اتصالات»: «يمثل هذا الإطلاق أحدث ابتكاراتنا، فمن خلال هذه الخدمة التي وسعت من دائرة ومهام الهواتف المتحركة، نجحت «اتصالات» في توفيرخدمات بنكية لجهات وأطراف ليس لها حسابات بنكية، وذلك في العديد من أسواقها العالمية»، مضيفاً « يعتبر الدمجين الخدمات التي تقدمها في أي سوق في العالم أمراً مثيراً، ولكن عندما يحدث ذلك في إفريقيا فإن نتائج وآثار ذلك الدمج ستكون بالتأكيد كبيرة».

ولفت الشامسي إلى « إن إطلاق خدمة «فلوس» في الغابون يشكل آخر جهودنا الرامية إلى توفير الخدمات المالية عبر الهواتف المتحركة في مختلف الأسواق العالمية التي نعمل بها».

تعتبر خدمة «فلوس» حلاً مبتكراً يمكن العملاء من استخدام هواتفهم المتحركة كمحافظ رقمية، حيث يمكن للعملاء من خلال هذه الخدمة دفع قيمة فواتيرهم، وشراءالبضائع والخدمات، وارسال الأموال إلى الأهل والأصدقاء واستقبالها، وسحب وإداع الأموال «الكاش»، وإدارة حساباتهم البنكية أيضاً. تقدم خدمة «فلوس» بالشراكة مع «أورا بنك» Orabank في الغابون. وتتوقع «اتصالات» و«أورا بنك» أن يتم تعزيز تجربة العملاء بشكل أفضل مع تطوير خدمة «فلوس»، لاسيما بعد أن يتمتوسيع قاعدة التجاروالوكلاء المستخدمين والداعمين لها.

من جانبه أكد مامادو كين، المدير التنفيذي لـ «أورا بنك» في الغابون «ستوفر الشراكة مع «اتصالات»لسكان الغابون خدمات مالية عبر الهواتف المتحركة ذات مستوى عالمي. فمن خلال إعادة تشكيل العلاقة بين المؤسسات المالية والعملاء، سيكون بمقدورنا توفير خدمات بنكية لكل المجتمعات في الدولة، وبالشكل الذي يسهم في رفع مستويات المشاركة المالية».

عند التسجيل، ستقوم «اتصالات» و«أورا بنك»بتزويد العملاء بحسابات بنكية افتراضية، ومن خلال هذه الحسابات الافتراضية سيتمكن العملاء من استخدام هواتفهم المتحركة كبطاقات سحب آلي، وإدارة أموالهم بشكل مباشر. وقد تم تصميم الخدمة، التي تحتاج إلى رقم سري لكل عملية، بشكل يوفر للعملاء السرية والمرونة، وبالشكل الذي يمكنهم من الوصول إلى أموالهم طوال اليوم وعلى مدار الأسبوع، لاسيما وأن الخدمة متاحة على أي هاتف متحرك.

أما عبدالله سيسي المدير التنفيذي لـ «اتصالات موف» في الغابون، فقد قال «تلبي «فلوس» حاجات العملاء في الغابون بطريقة ذكية، ومريحة وآمنة». مشيراً إلى «معاً مع «أورا بنك»، وبتوجيه من البنك المركزي، فإننا نوفر خدمة معمول بها عالمياً، تتوافق في الوقت ذاته مع واقع السوق المحلي».

واختتم الشامسي تعليقه بالقول «نعتقد أن الفوائد التي ستعود على عملائنا ستكون كبيرة، كما أننا نعتقد بأن خدمة «فلوس» لديها القدرة على تغيير طريقة التعامل مع الخدمات المالية في هذا الجزء من العالم. لقد استطاعت الهواتف المتحركة بالفعل تعزيز حياة الناس وجعلها أفضل من خلال العديد من الطرق والوسائل. إنه لمن الممتع أن نرى الهواتف المتحركة الآن قد أصبحت بديلاً عن دفاتر الملاحظات وعن العملات المعدنية، وتمكن كل عملائنا من الوصول إلى خدمات بنكية ذات مستوى عالمي».

نجوم المونديال يتنافسون للفوز بجائزة «أفضل لاعب شاب» من «هيونداي»

بعد أن انطلقت بطولة كأس العالم لكرة القدم – مونديال البرازيل 2014 بقوّة كبيرة قبل أيام، بدأ النجوم الشباب المشاركين في المناسبة التنافس للحصول على جائزة «أفضل لاعب شاب» من «هيونداي» Hyundai Young «Player Award» خلال هذه البطولة الدولية البارزة. وستتألق عدّة أسماء من بين الشباب مثل لاعب وسط المنتخب الفرنسي بول بوغبا واللاعب الألماني جوليان دراكسلر. ويستطيع الآن عشاق كرة القدم في منطقة الشرق الأوسط وإفريقيا أيضاً توقع اللاعب الذي سيحمل هذه الجائزة المرموقة.

ومن المتوقّع أن يتنافس العديد من اللاعبين الشباب المميّزين لأجل الفوز بهذا اللقب المهم. لكن واحد فقط منهم سيتبع خطى الفائزين السابقين بجائزة «أفضل لاعب شاب» من «هيونداي» وهما لوكاس بودولسكي في 2006 ونوماس مولر في 2010من المنتخب الألماني. كما فاز مولر بالحذاء الذهبي في مونديال جنوب افريقيا 2010، وكان أول لاعب يسجّل ثلاثة أهداف في مونديال البرازيل لهذا العام.

النجم الألماني مولر يقود حملة الدعاية

تم تسليم جائزة «أفضل لاعب شاب» من «هيونداي» للمرّة الأولى العام 2006، وهي تهدف إلى تكريم اللاعبين الشباب المميّزين في أول مشاركة لهم بكأس العالم. ويتم اختيار اللاعبين من أصحاب التأثير الأكبر في المونديال وفق تصويت لجنة الدراسات الفنية في الفيفا.

يفترض أن يكون كافة اللاعبين من المولودين بتاريخ 1 يناير 1993 أو بعده للحصول على فرصة التأهل للجائزة في هذا المونديال، وسيتم خلال عملية التصويت الأخذ بالحسبان أيضاً مجموعة من العوامل مثل مستوى المهارات، الابتكار، الإلهام والفعالية التكتيكية. وسيتم الإعلان عن الفائز بعد المباراة النهائية.

لطالما شكّلت فكرة اكتشاف النجم الصاعد الجديد مسألة بالغة الأهمية بالنسبة لمحبّي كرة القدم حول العالم، ويمكن الآن لعشاق الكرة في الشرق الأوسط المشاركة في توقع أي لاعب سيتم التصويت له كأفضل لاعب شاب في مونديال هذا العام.

■ عشّاق الكرة في الشرق الأوسط وإفريقيا بإمكانهم التصويت من خلال «توقعات أفضل لاعب شاب» من لفرصة الحصول على جوائز قيّمة

ويمكن للمشجّعين المشاركة عبر «توقعات افضل لاعب شاب» من «هيونداي» Hyundai Young «Player Predictor». وسيتم فتح منصّة التوقع لاستقبال الأصوات بعد الإعلان رسمياً عن اللاعبين المتأهلين في 10 يوليو من قبل الفيفا. ويجب على الراغبين بالمشاركة القيام بهذا قبل صفارة المباراة النهائية في 13 يوليو، وسيتم اختيار 30فائزا من الذين سجّلوا توقعات صحيحة للحصول على جوائز قيّمة.

محتجون يسمحون لحكومة ليبيا بفتح ميناء الحريقة النفطي

قال متحدث باسم المؤسسة الوطنية الليبية الحكومية للنفط إن ميناء مرسى الحريقة النفطي في شرق ليبيا اعيد فتحه واستقبل اول ناقلة لتحميل شحنة من النفط، بعدما دفعت الحكومة رواتب محتجين من حراس أمن حكوميين في الميناء. ومن جهة أخرى قال متحدث باسم الشركة المشغلة للميناء إن ناقلة ثانية مستعدة للرسو، لكن المحادثات لا تزال مستمرة مع محتجين يشتكون من أن حكومة طرابلس لم تلب جميع مطالبهم. وأغلق أفراد من حرس المنشآت النفطية الحكومي مرسى الحريقة لمدة شهر وقالوا إنهم لم يتلقوا أجورهم منذ اشهر، وهو ما شكل أحد انقطاعات عديدة في ليبيا حيث تسيطر جماعات مسلحة وحراس أمن حكوميون ورجال قبائل على منشآت نفطية للضغط على الحكومة لتنفيذ مطالبهم. وتراجع إنتاج ليبيا النفطي إلى اقل من 300 الف برميل يوميا انخفاضا من 1.4 مليون برميل يوميا في يوليو، حينما اندلعت موجة من الاحتجاجات. وقال المتحدث باسم المؤسسة الوطنية للنفط محمد الحراري إنه تم تحميل الناقلة الأولى بشحنة قدرها 750 الف برميل من النفط في ميناء مرسى الحريقة . ومن المتوقع تحميل الناقلة الثانية اليوم بشحنة قدرها 600 الف برميل. لكن المتحدث باسم شركة الخليج العربي للنفط «أجوكو» المشغلة للميناء عمر الزوي قال إن حرس المنشآت النفطية سمحوا بدخول الناقلة الأولى كبادرة على حسن النوايا بعدما تلقوا رواتبهم المتأخرة عن شهري مارس وابريل. وأضاف الزوي «هناك ناقلة أخرى تنتظر التحميل لكن المفاوضات مستمرة مع حرس المنشآت النفطية للسماح ببدء تحميل الناقلة، نظرا لأنهم لم يتلقوا بعد مرتبات شهر مايو». وقال الحراري إن حقل الفيل النفطي في غرب ليبيا – الذي تديره المؤسسة الوطنية للنفط وايني الإيطالية – يعمل بشكل طبيعي بعد انتهاء الاحتجاجات هناك منذ نحو أسبوع، وينتج 95 الف برميل يوميا. وأوضح أن ذلك سيرفع إجمالي إنتاج ليبيا من النفط إلى 270 الف برميل يوميا. وانخفض الإنتاج إلى 100 الف برميل يوميا هذا الشهر.

ميناء مرسى الحريقة النفطي في شرق ليبيا يعاد فتحه

التهرب الضريبي .. صداع في رأس الاقتصاد المصري

قالت مصادر رسمية مطلعة إن ممارسات بعض رجال الأعمال وممولي الضرائب المصرية تتسبب في إهدار ما يقرب من 300 مليار جنيه من حصة ومستحقات الضرائب.

وأوضحت المصادر أن هناك الاعيب تتم بين بعض مكاتب المحاسبة وبعض رجال الأعمال والشركات، بهدف التهرب من سداد القيمة الحقيقية للضرائب المستحقة على الأرباح والأنشطة التجارية.

وأشارت المصادر التي طلبت عدم ذكر اسمها إلى أن المبالغ التي يجب أن تحصلها مصلحة الضرائب تتجاوز 600 مليار جنيه سنوياً، ولكن ما يتم تحصيله فعلياً يكون في حدود 300 مليار جنيه، ما يعني أن نحو 50 في المئة من إجمالي المبالغ المفترض تحصيلها كضرائب يتم إهدارها، ولا تحصل الحكومة أكثر من نصف هذه المبالغ المستحقة. وأكدت أن بعض رجال الأعمال وأصحاب الشركات يحددون مبلغاً ثابتاً يسدد لمصلحة الضرائب، دون النظر إلى حجم الأعمال والأنشطة والتوسعات والأرباح التي تتزايد، وتقوم مكاتب المحاسبة بتسوية الميزانيات الخاصة بالشركات في حدود هذا المبلغ.

وأوضحت المصادر أن هناك إصراراً على تطبيق ضريبة البورصة وأن الحكومة لن تتراجع عن القرار، في ظل استمرار ارتفاع عجز الموازنة.

وقالت إن المبالغ المتوقعة من ضريبة الأرباح الرأسمالية على البورصة تتراوح ما بين 8 و10 مليارات جنيه سنوياً، وهذا المبلغ يكفي لسداد جزء من العجز الذي يتفاقم سنوياً.

وكان رئيس مصلحة الضرائب، انتقد الدكتور مصطفى عبدالقادر، قد انتقد مروجي فكرة أن فرض ضريبة على البورصة يؤدي إلى هروب المستثمرين إلى الأسواق الأخرى التي لا تطبق نظام الضريبة على البورصة، واصفاً الباحثين عن الإعفاء الضريبي بـ«أصحاب الاستعمار الفكري». وأكد أن الضريبة المفروضة لن تؤثر على مناخ الاستثمار، خاصة أن عدد سكان مصر البالغ عددهم 90 مليون نسمة مناخ جاذب للاستثمار، وأن الضريبة لن تؤثر على الأرباح الخاصة بالمستثمرين.

«تايلر ويسينج» تدشن مكتبي تمثيل لها بالولايات المتحدة

أعلنت شركة المحاماة الدولية «تايلر ويسينج» اليوم عن افتتاح مكتبي تمثيل تابعين لها في مدينتي «بالو التو» و«نيويورك» بالولايات المتحدة الأميركية، حيث سيجري افتتاحهما للعمل رسمياً اعتباراً من شهر سبتمبر من العام الجاري.

تجدر الإشارة إلى أن «تايلر ويسينج» شركة رائدة في مجال خدمات الاستثمارات والدمج والاستحواذ والاستثمارات الداخلية وذلك في كل من أوروبا والشرق الأوسط وآسيا إضافة إلى الولايات المتحدة، وبفضل ما تتمتع به من مكانة رائدة وسمعة راسخة في مجالات الملكية الفكرية والتكنولوجيا، فقد باتت تمثل العديد من الشركات الأميركية الرائدة سواء تلك الصاعدة أو المؤسسات الكبرى ذات المكانة العالمية الراسخة، بدءًا من مجالات التكنولوجيا، الإعلام، ووصولا إلى قطاع الاتصالات، وعلوم الحياة، الرعاية الصحية وانتهاءً بقطاعات الطاقة.

يعمل لدى «تايلر ويسينج» نخبة من خيرة المحامين والمستشارين القانونيين من ذوي الخبرة والكفاءة لرعاية مصالح موكليها من الولايات المتحدة ولاسيما قطاع الاستثمارات الرأسمالية الرئيسية في العالم، ولهذا فهم يحرصون على تسخير جُل وقتهم وجدهم لتلبية احتياجات قطاعات الأعمال التجارية الأميركية الحريصة على التوسع والساعية للنمو في تلك الاقتصادات الفاعلية سواء بصورة طبيعية او من خلال عمليات الاستحواذ هناك.

وعلى الرغم من تدشين مكتبي التمثيل بالولايات المتحدة، فإن «تايلر ويسينج» لن تمارس اختصاص القانون الأميركي، بل ستستغل موقعيها المتميزين في مدينتي «بالو التو» و«نيويورك» لتعزيز خدماتها لعملائها في الولايات المتحدة ودعم أعمالهم المتنامية في انحاء متفرقة من العالم. ويضم فريق المحامين العاملين في مكتب «تايلر ويسينج» في مدينة «بالو التو» كلاً من مارك بارون المتخصص في تكنولوجيا الشركات والمستقر حالياً في مدينة لندن، إضافة إلى البروفسور / كاي ويسترويل، المتخصص في حماية البيانات والتكنولوجيا، ومقره حالياً فرانكفورت. كما يضم المكتب ايضا دينيس تان، المختص في تكنولوجيا الشركات والأعمال، والمستقر حالياً في سنغافورة.

سيعكف فريق العمل من المحامين الخبراء في مقر المكتب الجديد في «بالو التو» على تقديم خدمات مباشرة لدعم جهود فرق المحامين الأخرى التابعة «لتايلر ويسينج» والعاكفين على خدمة موكلي الشركة في كل من أوروبا وآسيا إضافة إلى الشرق الأوسط.

أما مكتب «تاير ويسينج» في نيويورك فسوف يكون تحت قيادة الشريك مايك تيرنر المختص في تكنولوجيا الشركات، والذي سيوزع وقته وجهده بين مكتبي لندن ونيويورك، وليسهم في تعزيز جهود كافة فرق محامي «تايلر ويسينج» عبر مكاتبها المنتشرة حول العالم.

وبمناسبة تدشين مكتبي الولايات المتحدة، صرح مارك بارون، بقوله: «لا شك أن التوسع في القارة الأوروبية كان أحد ركائز إستراتيجية النمو لتعزيز نجاح أعمالنا في أسواق الولايات المتحدة، في الوقت ذاته، فإننا نتوقع تضاعف فرص النمو بين مكاتبنا في الولايات المتحدة وأوروبا وتحديدا بين لندن وباريس وبرلين وكذلك سنغافورة لتشكل مثلث قوة يربط بين القارات الثلاث، بعزز ذلك أعمالنا في قطاعي التكنولوجيا والاستثمارات، ولاسيما في ظل استقطاب سنغافورة لاستثمارات متزايدة من الولايات المتحدة وتحديدا من شركات الساحل الغربي».