



Photo Credit: © www.wam.ae

صاحب السمو الشيخ محمد بن زايد آل نهيان، رئيس دولة الإمارات العربية المتحدة وحاكم أبوظبي، مع فخامة إيمانويل ماكرون، رئيس جمهورية فرنسا.



سانجيثا توماس

مديرة
كريستون الشرق الأوسط للاستشارات

الأمن السيبراني: دليل المدير المالي
لتحويل المخاطر إلى فرص



بهافانا ساخراني

مديرة
كريستون الشرق الأوسط للاستشارات

فك رموز تقييم الأعمال:
الفوز بالمفاوضات الاستراتيجية



راجو مينون

رئيس مجلس الإدارة والشريك
الإداري - كريستون مينون

بوابة الأعمال: دبي تفتح الباب أمام
كيانات المناطق الحرة للانتقال إلى
البر الرئيسي



مقال الضيف



سعادة جان كريستوف باريس

القنصل العام لجمهورية فرنسا
في دبي والإمارات الشمالية

فرنسا والإمارات العربية المتحدة: شراكة
راسخة تركز على التعاون الاستراتيجي
والاقتصادي



In collaboration with
DUBAI CHAMBER
INTERNATIONAL

كريستون آسيا والمحيط الهادئ - اجتماع غرف دبي
الذي نظمته كريستون الشرق الأوسط



كلمة رئيس التحرير

لا تزال دولة الإمارات العربية المتحدة تجني ثمار اتفاقيات الشراكة الاقتصادية الشاملة التي ساعدت البلد على ترسيخ مكانته كقوة للتجارة العالمية.

فوفقاً لتقرير "آفاق وإحصاءات التجارة العالمية" الأخير الصادر عن منظمة التجارة العالمية، سجلت دولة الإمارات العربية المتحدة إجمالي تجارة خارجية بقيمة ٥,٢٣ تريليون درهم إماراتي في عام ٢٠٢٤، وهو ما يمثل زيادة بنسبة ٤٩٪ مقارنة بعام ٢٠٢١. وتتمتع دولة الإمارات العربية المتحدة بهيمنة إقليمية من خلال تسجيل ٢,٢٢ تريليون درهم إماراتي، وهو ما يمثل ٤١,٤٪ من صادرات السلع في الشرق الأوسط، وهذا ما يضعها في المرتبة ١١ عالمياً. كما تحل دولة الإمارات أيضاً في المرتبة ١٣ في صادرات الخدمات بقيمة ٦٤٦,٦ مليار درهم.



راجو مينون

وفي هذا الإطار، أكد صاحب السمو الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم، نائب رئيس الدولة

رئيس مجلس الوزراء حاكم دبي، "في ظل التحديات الاقتصادية والتجارية العالمية، أولت دولة الإمارات العربية المتحدة أهمية بالغة للانفتاح والتواصل وحرية تدفق التجارة ورؤوس الأموال والأشخاص، وركزت بذلك على كونها حلقة وصل حيوية بين الشرق والغرب ومركزاً اقتصادياً عالمياً". وأضاف سموه أن الالتزام بالانفتاح وتحرير التجارة والتواصل العالمي سيضمن استمرار النمو والريادة في التجارة العالمية.

يمثل "لقاء كريستون آسيا والمحيط الهادئ - غرف دبي"، الذي نظّمته كريستون الشرق الأوسط بالتعاون مع غرف دبي، مبادرة مثيرة لربط كريستون العالمية بغرف دبي. تم إطلاق هذا الحدث للمرة الأولى من قبل كريستون مينون بمشاركة ٢٠ شركة عضو في كريستون العالمية آسيا والمحيط الهادئ و١١ مكتبا لغرف دبي في منطقة آسيا والمحيط الهادئ، بغرض التركيز على الاستثمار الأجنبي المباشر، وتطوير شراكات قيمة، والسعي إلى التوسع في جميع مجالات أعمال كريستون آسيا والمحيط الهادئ - دبي. أقدر جهود سويدير كومار، الشريك الأقدم ورئيس الاتصالات المؤسسية في كريستون مينون، مدير مجلس إدارة كريستون العالمية ورئيس كريستون الشرق الأوسط، على تصوره وقيادته لهذا التعاون الاستراتيجي بين كريستون العالمية وغرف دبي.

في مقال الضيف لهذا العدد، يتحدث سعادة جان كريستوف باريس، القنصل العام لجمهورية فرنسا في دبي والإمارات الشمالية، عن كيفية بناء دولة الإمارات العربية المتحدة وفرنسا شراكة قوية ومتعددة الأوجه بشكل مميز طوال السنوات الخمسين الماضية. وأعرب عن ثقته في ازدهار الشراكات الثنائية في مجالات الدفاع والثقافة والتعليم والفضاء والدكاء الاصطناعي والطاقة والبيئة. ومن اللافت للنظر أن أكثر من ٦٠٠ شركة فرنسية تعمل في مختلف أنحاء دولة الإمارات، وتوظف حوالي ٣٠ ألف شخص، بدءاً من عمالقة الصناعة إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة.

تشرح زميلتي سانجيتا توماس، المديرية في كريستون الشرق الأوسط للاستشارات، في مقالها بعنوان "الأمن السيبراني: دليل المدير المالي لتحويل المخاطر إلى فرص"، مخاطر التهديدات السيبرانية ولماذا لا تعد مجرد مشكلة لها علاقة بتكنولوجيا المعلومات، بل مشكلة تخص الأعمال وتؤثر على مؤسستك. كما أنها تبرر الحاجة إلى تقييم الأمن السيبراني في المنظمات، ليس فقط من أجل العثور على نقاط الضعف ولكن أيضاً لتحديد الفرص في سبيل توفير المال وتجنب الغرامات والاستعداد لأي هجوم سيبراني كارثي.

من جانبها، تعرض لنا بهافانا ساخراني، مديرة - الاستشارات في كريستون الشرق الأوسط للاستشارات، دراسة حالة حول مهمة تقييم تولت قيادتها، حيث كان العميل عبارة عن شركة تكنولوجيا مملوكة للقطاع الخاص تعمل في سوق ناشئة. تروي بهافانا كيف استطاع فريقها دعم العميل لتحقيق التوازن بين إمكانات النمو المستقبلية والربحية الحالية أثناء الانخراط في مفاوضات حاسمة مع مشتر واسع الاطلاع. كما تبين لنا كيف أن طريقتي التقييم - طريقة التدفق النقدي المخصوم (DCF) ونهج EBITDA (الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك واستهلاك الدين) المتعددة - يوفران منظورين مختلفين لقيمة الشركة، أحدهما يركز على الإمكانات المستقبلية والآخر على الأرباح الحالية على التوالي. إنها قراءة مثيرة للاهتمام حقاً!

لقد اتخذت حكومة دبي مؤخراً قراراً تاريخياً بفتح السوق المحلية النشطة في البر الرئيسي لدي أمام كيانات المناطق الحرة. في هذه النشرة الإخبارية، عرضت بالتفصيل كيف يمكن لكيانات المناطق الحرة في دبي توسيع أنشطتها التجارية إلى البر الرئيسي لدي بما يتماشى مع قرار المجلس التنفيذي لدي رقم (١١) لسنة ٢٠٢٥.

تظل شركة كريستون مينون ملتزمة بمساعدة العملاء في التغلب على التحديات التي تواجه أعمالهم والاستفادة من الفرص.

كريستون آسيا والمحيط الهادئ - اجتماع غرف دبي الذي نظمته كريستون الشرق الأوسط

١٠ آسيا والمحيط الهادئ بلدان



طارق الهاشمي
مدير الاستثمار - منطقة آسيا
غرف دبي



مروان المري
المدير الإقليمي - آسيا
غرف دبي



سودير كومار
شريك أقدم ورئيس الاتصالات المؤسسية -
كريستون مينون، مدير - مجلس إدارة
كريستون العالمية - كريستون الشرق الأوسط



ليزا روبينز
الرئيسة التنفيذية
لكريستون العالمية



حلمي طائب
الشريك الإداري
كريستون، حلمي طائب
رئيس سنغافورة - كريستون
آسيا والمحيط الهادئ



إدموند تشان
مدير
كريستون CAC، هونغ كونج،
مدير - مجلس إدارة كريستون
العالمية

جمع "لقاء كريستون آسيا والمحيط الهادئ - غرف دبي"، الذي نظمته كريستون الشرق الأوسط بالتعاون مع غرف دبي، ١٠ دول من آسيا والمحيط الهادئ، ممثلة بـ ٢٠ شركة عضو في كريستون آسيا والمحيط الهادئ، إلى جانب ١١ مكتبا لغرف دبي في آسيا والمحيط الهادئ، في أستراليا، بنجلاديش، الصين، هونغ كونج، الهند، إندونيسيا، اليابان، سنغافورة، تايلاند وفيتنام.

جرت الاجتماعات بين سودير كومار، الشريك الأول ورئيس الاتصالات المؤسسية- كريستون مينون، مدير مجلس إدارة كريستون العالمية ورئيس كريستون الشرق الأوسط، ومروان المري، المدير الإقليمي - آسيا في غرف دبي، وأفضت إلى تعاون استراتيجي بين كريستون العالمية وغرف دبي. شكلت هذه المبادرة الخطوة الأولى نحو استكشاف فرص جديدة وبناء شراكات وإنشاء روابط عملية في جميع ممر أعمال كريستون آسيا والمحيط الهادئ- دبي. وكان الهدف الأساسي من الاجتماع هو تقريب شركات كريستون العالمية في منطقة آسيا والمحيط الهادئ من دبي خاصة والإمارات العربية المتحدة عموما، وتشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في المنطقة.

39
متحدثاً

11
مكتبا لغرف دبي
في منطقة آسيا
والمحيط الهادئ

20
شركة كريستون
في آسيا والمحيط الهادئ

10
دول في منطقة آسيا
والمحيط الهادئ





فرنسا والإمارات العربية المتحدة: شراكة راسخة تركز على التعاون الاستراتيجي والاقتصادي

تشهد العلاقات الثنائية ازدهاراً ملحوظاً في جميع المجالات، بما في ذلك الدفاع والثقافة والتعليم والفضاء والذكاء الاصطناعي والطاقة والبيئة. فقد بلغ حجم التجارة الثنائية بين فرنسا والإمارات العربية المتحدة ٨,٥ مليار يورو في عام ٢٠٢٤، مسجلاً زيادة كبيرة بنسبة ١٥٪ عن العام السابق. ويبرز هذا المسار التصاعدي حجم الروابط الاقتصادية المتينة والدور المتنامي لكلا البلدين في المشهد الاقتصادي لكل منهما. تعد الإمارات العربية المتحدة أكبر شريك تجاري لفرنسا في الشرق الأدنى والأوسط، حيث تمثل ٤٢,٣٪ من الصادرات الفرنسية إلى المنطقة. من ناحية أخرى، تعد الإمارات ثاني أكبر مورد لفرنسا، حيث تمثل ١٦٪ من الواردات الفرنسية من المنطقة. علاوة على ذلك، لا تزال فرنسا وجهة رئيسية للاستثمار الإماراتي، حيث بلغ الاستثمار الأجنبي المباشر ٢,٣ مليار يورو في عام ٢٠٢٣. ومن أبرز الأدلة على هذا الزخم المتصاعد في العلاقة بين البلدين الشراكة طويلة الأمد والمثمرة بين مبادلة وبنك الاستثمارات العامة الفرنسي "بي بي أي فرانس". ويواصل هذا التعاون لعب دور محوري في تسهيل المشاريع المشتركة ودفع الاستثمارات العابرة للحدود، مما يعزز العلاقات بين بلدينا.

حضور قوي للشركات الفرنسية في دولة الإمارات

لطالما لعبت الشركات الفرنسية دوراً محورياً في دعم تنمية الإمارات العربية المتحدة لعقود، حيث يعود تاريخ بعض الشراكات إلى أكثر من ٥٠ عاماً. ومع مرور الوقت، أصبحت فرنسا شريكاً رئيسياً في مجموعة متنوعة من القطاعات. وبات وجود فرنسا شريكاً استراتيجياً وطويل الأمد، بدءاً من شركات الطاقة الفرنسية الكبرى التي ساعدت في بناء البنية التحتية الحيوية ودعم أهداف الاستدامة في البلاد، ومشاركتها في إنشاء مترو وترام دبي، ووصولاً إلى حضور العلامات التجارية الفاخرة والسياحية التي شكلت الصورة العالمية للإمارات العربية المتحدة كوجهة رائدة. اليوم، تعمل أكثر من ٦٠٠ شركة فرنسية في جميع أنحاء الإمارات، وتوظف حوالي ٣٠ ألف شخص، مما يجعلها أكبر حضور تجاري فرنسي في الشرق الأوسط، بدءاً من عمالقة الصناعة وصولاً إلى الشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة.



سعادة جان كريستوف باريس

القنصل العام لجمهورية فرنسا في دبي والإمارات الشمالية
consulat.dubai-fslt@diplomatie.gouv.fr

على مدى الخمسين عاماً الماضية، حرصت كل من دولة الإمارات العربية المتحدة وفرنسا على بناء شراكة قوية ومتعددة الجوانب، واليوم نحن نتطلع إلى المستقبل.

دبي: بوابة الفرص المتاحة في دول مجلس التعاون الخليجي

نجحت دبي على مر السنين في ترسيخ مكانتها كبوابة للفرص المتاحة في دول مجلس التعاون الخليجي أمام الشركات الفرنسية. ومع اختيار ما يقرب من ٨٠٪ من الشركات الفرنسية في الإمارات العربية المتحدة تأسيس عملياتها في الإمارة، أصبحت دبي مركزاً رئيسياً للشركات الفرنسية التي تسعى إلى الاستفادة من السوق الأوسع لدول مجلس التعاون الخليجي. ولم تستفد الشركات الفرنسية من صعود دبي كمركز استراتيجي للأعمال والخدمات اللوجستية فحسب، بل ساهمت بفعالية في هذا التحول. ويتجلى حضورها في البنية التحتية لوسائل النقل الرئيسية، بداية من تطوير قطاع الطيران والمطارات وصولاً إلى الخدمات اللوجستية البحرية في ميناء جبل علي الرئيسي. وتتجذر هذه الديناميكية في الثقة المتبادلة القوية بين الشركاء الفرنسيين والمحليين.

علاوة على ذلك، تُعد دبي منصة عالمية للفعاليات الإقليمية، حيث تستضيف بعضاً من أكبر المعارض التجارية والمؤتمرات والفعاليات السياسية الدولية في العالم مثل إكسبو ٢٠٢٠ ومؤتمر الأطراف الثامن والعشرين لاتفاقية الأمم المتحدة الإطارية بشأن تغير المناخ (COP28). وقد عززت هذه الفعاليات البارزة قوة العلاقة بين فرنسا والإمارات العربية المتحدة، حيث وفرت منصة للشركات الفرنسية لعرض حلولها المبتكرة والمشاركة في مناقشات متعددة الأطراف تتماشى مع الأهداف والتطلعات المشتركة للبلدين.

واليوم، يُعد حضور فرنسا في الإمارات العربية المتحدة بارزاً ومدعوماً جيداً بشبكة قوية من المؤسسات الرئيسية التي تتخذ من دبي مقراً لها. وتلعب هذه المؤسسات دوراً محورياً في تقديم خدمات شاملة لدعم الشركات الفرنسية في جهودها لتحقيق النجاح في السوق المحلية. إذ تعمل بيزنس فرانس من مقرها الإقليمي في دبي على تعزيز وجود الشركات الفرنسية في جميع أنحاء الشرق الأدنى والأوسط. وفي عام ٢٠٢٤، دعمت ما يقرب من ٢٠٠٠ شركة - أكثر من ٨٠٠ منها في الإمارات العربية المتحدة - من خلال مبادرات قطاعية مثل الأجنحة الفرنسية في المعارض التجارية الكبرى والخدمات المصممة خصيصاً. ولدى بنك الاستثمارات العامة الفرنسي "بي بي أي فرانس" أيضاً مكاتب إقليمية في دبي، حيث تقدم عوناً أساسياً من خلال الدعم المالي للمشاريع الرائدة. إضافة إلى ذلك، تضم غرفة التجارة والصناعة الفرنسية في الإمارات العربية المتحدة، التي تمثل أكبر تجمع لرجال الأعمال الناطقين بالفرنسية والمحبين لها في الشرق الأوسط، أكثر من ٨٠٠ عضو. علاوة على ذلك، يلعب مجتمع التكنولوجيا الفرنسي في الإمارات العربية المتحدة دوراً محورياً في تعزيز هذا التعاون، مما يساهم في دفع عجلة الابتكار وتسهيل الشراكات بين شركات التكنولوجيا الفرنسية والإماراتية.

رؤية مشتركة للمستقبل: مواجهة تحديات الغد معاً

في ظل التحديات المعقدة التي يواجهها العالم، لا تزال فرنسا والإمارات العربية المتحدة متوافقتين في العديد من القضايا الاستراتيجية الرئيسية، لا سيما في مجالي التكنولوجيا والاستدامة. وواحد من المجالات التي تبرز فيها الدولتان تقدماً ملحوظاً هو الذكاء الاصطناعي. إذ تحتل الإمارات العربية المتحدة مكانة رائدة في دمج الذكاء الاصطناعي في استراتيجيتها التطلعية، مما جعل البلدين شريكين استراتيجيين رئيسيين في هذا المجال المتطور. ففي فبراير ٢٠٢٥، وبمناسبة زيارة صاحب السمو الشيخ محمد بن زايد

آل نهيان، رئيس الدولة، لفرنسا، تم توقيع اتفاقية شراكة رئيسية في مجال الذكاء الاصطناعي، مع استثمارات فرنسية إماراتية تصل إلى ٥٠ مليار يورو لتطوير تقنيات الذكاء الاصطناعي في فرنسا.

بالإضافة إلى التعاون التكنولوجي، تتحد فرنسا والإمارات العربية المتحدة أيضاً في جهودهما الرامية إلى مواجهة تغير المناخ، أحد أكثر التحديات إلحاحاً في عصرنا. وقد حدد البلدان أهدافاً طموحة لتحقيق الحياد الكربوني بحلول عام ٢٠٥٠، وهما يعملان معاً بالفعل في مجموعة من المشاريع التحويلية، بما في ذلك تطوير المدن الذكية وتوسيع مصادر الطاقة المتجددة. تظهر الجهود المشتركة بين فرنسا والإمارات العربية المتحدة في هذه المجالات التزاماً متبادلاً في بناء مستقبل مستدام ومسؤول بيئياً.

وفي الوقت الذي يواصل فيه البلدان العمل على تحقيق رؤيتهما المشتركة، تطلق الإمارات العربية المتحدة سلسلة من المشاريع البارزة والتحولية، بما في ذلك توسعة مطار آل مكتوم، وإطلاق خط سكة حديدية فائق السرعة، وبناء محطات طاقة شمسية جديدة. ومع خبرتها الواسعة التي تمتد لعقود في دعم هذه المشاريع الرائدة، تبدي فرنسا استعدادها للتعاون مع السلطات والشركات الإماراتية، مما يُعزز الشراكة الاستراتيجية بين البلدين.

نحن نفخر بشراكتنا القوية والموثوقة مع الإمارات العربية المتحدة. وتتجلى هذه الصداقة في الزيارات الرسمية العديدة بين حكومتنا بلدينا، لا سيما في السنوات الأخيرة، وكان آخرها زيارة وزير شؤون التجارة الخارجية والمواطنين الفرنسيين في الخارج، السيد لوران سان مارتين، في شهر فبراير، حيث تؤكد هذه الزيارات الالتزام المشترك بتعزيز شراكة مزدهرة وديناميكية لها نتائج إيجابية كبيرة على المدى البعيد.

فيجن جولف: انطلاق حقبة جديدة من الشراكات الاستراتيجية بين فرنسا ودول مجلس التعاون الخليجي

يبرز منتدى فيجن جولف كمنصة رائدة تحفز التعاون الاقتصادي عالي التأثير بين فرنسا ودول مجلس التعاون الخليجي، حيث يجمع هذا المنتدى السنوي وزراء خليجيين وفرنسيين، ومسؤولين أوروبيين، وقادة الصناعة، ورواد التكنولوجيا، لبناء تحالفات طويلة الأمد عبر القطاعات الأكثر تحولا في المنطقة. ستعقد الدورة الثالثة يومي ١٧ و١٨ يونيو ٢٠٢٥ تحت رعاية الرئيس إيمانويل ماكرون، وستتميز بأجندة استشرافية تركز على "خطط عمل ٢٠٣٠" و"الابتكار من أجل الاستدامة"، وسيكون بمثابة منصة انطلاق بين القطاعات للتعاون والاستثمار القائم على الابتكار.

مجتمع فرنسي ديناميكي

لإحياء هذه العلاقة الاقتصادية الديناميكية وازدهارها، يتطلب الأمر رجالاً ونساءً. لدينا ٣٠ ألف مواطن فرنسي مسجلون لدى القنصلية، ولكن في الواقع، هناك عدد أكبر! يُقدر عدد الجالية الفرنسية في جميع أنحاء دولة الإمارات بحوالي ٥٠,٠٠٠ نسمة، إذ يسجل ثلاثة مواليد جدد وحفل زفاف واحد يومياً.. إنها جالية عريقة، منظمة، ومتماسكة، تبدي ديناميكية لافتة، تجمع كل أطراف المغتربين الفرنسيين: مجتمع الأعمال (ممثلو كبريات شركات بورصة باريس، والشركات المتوسطة والصغيرة، ورواد الأعمال)، بالإضافة إلى عالم الثقافة، الذين يساهمون جميعاً بطاقتهم وإبداعهم في تطوير الشراكة الراسخة بين فرنسا والإمارات العربية المتحدة.

للمزيد من المعلومات حول أنشطتنا، تابعونا على إنستغرام وفيسبوك وتويتر: @FranceEmirats (سفارة فرنسا في الإمارات العربية المتحدة) @FranceDubai (القنصلية العامة لفرنسا في دبي)

بوابة الأعمال: دبي تفتح الباب أمام كيانات المناطق الحرة للانتقال إلى البر الرئيسي

إلى مضاعفة حجم الاقتصاد، الأمر الذي سيضع دبي كواحدة من أفضل ثلاث مدن عالمية للأعمال والابتكار.

الآلية

يمكن لكيانات المناطق الحرة الراغبة بالاستفادة من القرار الجديد، الذي سيعمل على دمج المناطق الحرة والبر الرئيسي، التقدم بطلب للحصول على أحد أنواع التراخيص/التصاريح الثلاثة الجديدة:

خيارات البر الرئيسي لكيانات المنطقة الحرة		
رخصة مؤقتة	فرع بر رئيسي مع مكتب منطقة حرة	فرع بر رئيسي مع مكتب فعلي
رخصة	الفرع	الفرع
لا توجد متطلبات مكتب محددة	فرع بر رئيسي + مكتب منطقة حرة مجاني	مكتب فعلي في البر الرئيسي لدبي
٦ أشهر (قابلة للتجديد)	دائم	دائم
٥٠٠٠ درهم	١٠٠٠٠ آلاف درهم سنوياً	وفقاً لإجراءات دائرة للاقتصاد والسياحة في دبي



راجو مينون

رئيس مجلس الإدارة والشريك الإداري - كريستون مينون

في خطوة إصلاحية بارزة تهدف إلى تعزيز بيئة العمل وتعزيز مكانة دبي كمركز استثماري عالمي، أقر المجلس التنفيذي لإمارة دبي قراراً يسمح لشركات المناطق الحرة بممارسة الأعمال التجارية في البر الرئيسي لدبي. ومن المتوقع أن يتيح هذا التغيير فتح أسواق جديدة، وجلب تآزر أعمال جديدة، وتسهيل تدفق المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى دولة الإمارات. دعونا نلقي نظرة معمقة على تفاصيل القرار الجديد وكيف يمكن أن يفيد الشركات.

القرار رقم (١١) لسنة ٢٠٢٥: خطوة للأمام بكل تأكيد

قرار المجلس التنفيذي لإمارة دبي رقم (١١) لسنة ٢٠٢٥ بشأن السماح لكيانات المناطق الحرة في دبي بتوسيع أنشطتها التجارية إلى البر الرئيسي لإمارة دبي من خلال إصدار التراخيص وتصاريح الأنشطة داخل الإمارة.

ففي السابق، كانت الشركات المسجلة في المناطق الحرة ممنوعة من ممارسة الأنشطة التجارية في البر الرئيسي، وهو ما اعتبره الكثيرون بمثابة تقسيم تنظيمي ومالي يقيد الأعمال في بيئة مترابطة بشكل متزايد.

ويهدف القرار الجديد إلى سد هذه الفجوة، حيث بإمكان شركات المناطق الحرة الآن التعامل مع أسواق البر الرئيسي مباشرة، مع مراعاة الامتثال للإطار التنظيمي في دبي ومتطلبات الترخيص والموافقات الخاصة بالقطاع. وتتكامل هذه المبادرة مع أجندة D33، الرؤية الاقتصادية لدبي، التي تهدف

الخيار ١: فرع بمكتب في دبي: إنشاء فرع لكيان المنطقة الحرة وفقاً لإجراءات تسجيل الفرع مع مكتب فعلي داخل إمارة دبي.

الخيار ٢: الاستمرار بمكتب المنطقة الحرة: إنشاء فرع لكيان المنطقة الحرة وفقاً لإجراءات تسجيل الفرع مع الاستمرار بالعمل في مكتب المنطقة الحرة.

الخيار ٣: تصريح مؤقت للأنشطة قصيرة الأمد: تصريح مؤقت لكيان المنطقة الحرة لممارسة بعض الأنشطة داخل دبي لمدة ستة أشهر مع إمكانية التجديد لمدة مماثلة.

الموافقة الخارجية:

بناءً على الأنشطة المقصودة، يجب أن يخضع فرع الكيان لموافقة الإدارة/الوزارة الخارجية ذات الصلة قبل الحصول على ترخيص/إذن دائرة الاقتصاد والسياحة في دبي.

الإجراءات

الخطوة الأولى التي يجب على الشركة اتخاذها هي الحصول



الرئيسي لدبي أمام الكيانات في المناطق الحرة مما يتيح لها الوصول إلى المزيد من الشركات والمستهلكين. ويمكن أن يعود هذا بالنفع على الشركات العاملة في مجال البيع بالتجزئة والخدمات اللوجستية والخدمات المهنية وغيرها الكثير.

٢. تبسيط المشهد التنظيمي

تتسم المبادرة بنهج أكثر انسيابية مقارنة بالمسار المعقد السابق المتمثل في إنشاء كيانات منفصلة في المنطقة الحرة والبر الرئيسي، والتنقل بين إطارين قانونيين مختلفين للولايات القضائية. وتعتبر هذه خطوة إلى الأمام ضمن مبادرات تسهيل ممارسة الأعمال في دبي.

٣. جاذبة للاستثمارات الأجنبية المباشرة

ويساهم القرار الجديد في ترسيخ سمعة دبي كوجهة استثمار عالمية مفضلة. ويبعث هذا التغيير رسالة قوية للمستثمرين العالميين مفادها أن دبي ملتزمة بإزالة أي حواجز يمكن أن تعيق نمو الأعمال في الإمارة.

٤. تعزيز التعاون والابتكار

وسوف يؤدي هذا القرار إلى تعزيز التكامل بين شركات المنطقة الحرة وشركات البر الرئيسي، الأمر الذي من شأنه تحفيز ثقافة العمل التعاوني. إذ أصبح لدى الشركات العاملة في المناطق الحرة المتخصصة الآن فرصة استكشاف إمكانيات عقد تحالفات وشراكات استراتيجية مع الشركات في البر الرئيسي، من خلال التعاون بين القطاعات مع شركات التكنولوجيا المستقبلية في مجالات التكنولوجيا المالية والتكنولوجيا الصحية والأمن والدكاء الاصطناعي والطاقة الخضراء.

٥. تعزيز المرونة الاقتصادية

من خلال السماح للكيانات في المناطق الحرة بالتوسع عبر إتاحة الفرصة لها للوصول إلى البر الرئيسي، تهدف دبي إلى تعزيز جهودها لتنويع الاقتصاد. ومع توسع الشركات في نطاق عملها واستثمارها بشكل أكبر في البنية التحتية ورأس المال البشري، فمن المؤكد أن الآثار المترتبة على ذلك ستجعل الاقتصاد أكثر مرونة.

كلمات أخيرة

إن منح شركات المناطق الحرة إمكانية الوصول إلى البر الرئيسي ليس مجرد تعديل سياسي، بل هو تحول استراتيجي.

ومع استمرار طرح تفاصيل القرار، تتفاعل شركة كريستون مينون مع السلطات لمعرفة أفضل السبل التي يمكننا من خلالها تجهيز عملائنا للاستفادة من الفرص الجديدة.

على شهادة عدم الممانعة (NOC) اللازمة من سلطة المنطقة الحرة التي تعمل منها حالياً. وقد سهلت السلطات هذه العملية.

وبمجرد استلام شهادة عدم الممانعة، يمكن تقديم المستندات المعتمدة من قبل كيان المنطقة الحرة للحصول على الترخيص.

التأشيرات وتصاريح العمل

يحق للفرع التسجيل لدى كل من وزارة الموارد البشرية والتوطين والإدارة العامة للهوية وشؤون الأجانب للحصول على تصاريح العمل والتأشيرات لموظفيه.

السجلات المالية

يجب على الكيانات في المناطق الحرة المرخصة أو المسموح لها بموجب هذا القرار، الاحتفاظ بسجلات مالية منفصلة لعملياتها التي تتم في البر الرئيسي لدبي.

الضرائب على الشركات

تخضع الكيانات في المناطق الحرة المرخصة أو المسموح لها بموجب هذا القرار، لضريبة الشركات بنسبة 9٪، إذا تجاوز الدخل الخاضع للضريبة ٣٧٥,٠٠٠ درهم إماراتي. يمكن أيضاً استكشاف شروط تحديد الشخص المؤهل القائم في المنطقة الحرة (QFZP) في حالات معينة.

قائمة الأنشطة

ينص القرار على أن تصدر دائرة الاقتصاد والسياحة في دبي، بالتنسيق مع الجهات المختصة بالترخيص، قائمة بالأنشطة الاقتصادية التي يجوز لشركات المناطق الحرة ممارستها في دبي.

طبيعة العمل

كما تتولى دائرة الاقتصاد والسياحة في دبي أيضاً تقييم طبيعة عمل كيان المنطقة الحرة قبل إصدار الإذن بالعمل في البر الرئيسي لدبي.

يقترن على كيانات المنطقة الحرة في دبي

وبموجب القرار الجديد، لا يجوز إلا للكيانات المسجلة في المناطق الحرة الواقعة في دبي فتح فرع أو التقدم بطلب للحصول على تصريح للعمل في البر الرئيسي.

٥ مزايا رئيسية للقرار الجديد

١. توسيع وصول كيانات المنطقة الحرة للسوق

يفتح هذا القرار السوق المحلية النابضة بالحياة في البر



فك رموز تقييم الأعمال: الفوز بالمفاوضات الاستراتيجية

وباستخدام هذين التقييمين، يتعين على المالكين التفاوض مع مشترر متعدد الجنسيات ذكي يهدف إلى تعزيز قدرات الشركة. ولكن هل عليهم اعتماد نهج DCF المتفائل، أو EBITDA الواقعي، أو مزيج من الاثنين؟ ستتولى الشركة متعددة الجنسيات فحص كل التفاصيل، ولكن الميزة الاستراتيجية التي تتمتع بها شركة التكنولوجيا قد تؤثر على السعر النهائي.

تستكشف دراسة الحالة هذه عملية التقييم والتفاوض في سوق ناشئة، حيث يلتقي الطموح بالفرصة، ويؤثر كل قرار على النتيجة - قصة عن الاستراتيجية والمخاطرة والسعي إلى القيمة العادلة في عالم التكنولوجيا سريع التغير.

خلفية

قدمت شركة التكنولوجيا حلولاً مؤسسية تركز على القطاعات الناشئة في المنطقة. وقد نجحت في ترسيخ حضورها القوي في دولة الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية، مستفيدة من الطلب المتزايد في المنطقة على الحلول التكنولوجية. قدمت الشركة خدماتها لقاعدة عملاء متنوعة، بما في ذلك العديد من الشركات الكبرى متعددة الجنسيات.

واحدة من هذه الشركات، وهي شركة متعددة الجنسيات، كانت عميلاً مهماً لنا لسنوات. أبدت الشركة متعددة الجنسيات إعجابها بالحلول التكنولوجية التي تقدمها الشركة وخبرتها الإقليمية، وأعربت عن اهتمامها بالاستحواذ عليها لتوسيع وبناء قدراتها الداخلية. نظر أصحاب الشركة إلى هذه الرغبة على أنها فرصة جيدة للخروج من العمل. ومع ذلك، كان عليهم أن يحددوا تقييماً عادلاً للشركة من أجل الشروع بالمفاوضات.

التحدي

إن عملية تقييم شركة تكنولوجيا خاصة تعمل في سوق ناشئة أمر معقد. إذ على النقيض من الشركات العامة التي تعتمد

بهافانا ساخاراني

مديرة

كريستون الشرق الأوسط للاستشارات

bhawana@krestonmeconsulting.com



تقييم شركة تكنولوجيا في الشرق الأوسط

تخيل أنك قمت ببناء شركة تقنية ناجحة في الشرق الأوسط، تقدم حلولاً تقنية في الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية. وما هي سنوات من العمل الجاد تأتي بثمارها، والآن يريد أحد العملاء الكبار، وهي شركة متعددة الجنسيات، شراء عملك.

ولكن، كيف يمكنك تحديد قيمة ما حققته؟ هذه هي المعضلة التي يواجهها أصحاب هذه الشركة التقنية الخاصة عندما هموا بالتخطيط لبيع الشركة التي بنوها من الصفر.

تحديات عملية التقييم

إن تقييم شركة خاصة في سوق ناشئة ليس بالأمر السهل. ففي ظل غياب أسعار الأسهم أو إجماع السوق، يصبح الأمر مزيجاً من إمكانات النمو والعوامل الإقليمية والمنافسة في السوق. وللتغلب على هذه المعضلة، استعان المالكون بشركة KMEC، وهي شركة استشارية موثوقة تقدم خدمات استشارية، لتوجيههم عبر طريقتين متناقضتين للتقييم: نهج التدفق النقدي المخصوم المستقبلي (DCF)، الذي ينظر إلى الإمكانات النقدية المستقبلية للشركة، وطريقة EBITDA (الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك واستهلاك الدين) المتعددة، والتي تعتمد على قوة الأرباح الحالية.

وباستخدام EBITDA حديث للشركة، قامت شركة KMEC بحساب التقييم باستخدام هذا النهج.

المفاوضات الاستراتيجية

بإستخدام التقييمات من كلتا الطريقتين، قدمت شركة KMEC للعميل عدة استراتيجيات للتفاوض مع المشتري المحتمل:

١. **البدء بتقييم التدفق النقدي المخصوم:** يمكن للمالكين الشركة أن يبدأوا المفاوضات بهذا النهج، من خلال تسليط الضوء على النمو المستقبلي للشركة وقيمتها طويلة الأمد للمشتري، حتى لو كان هذا النهج يقدم وجهة نظر متفائلة للمشتري الذي قد يركز على الأرباح الحالية.

٢. **التركيز على تقييم EBITDA المتعدد:** قد يكون النهج الآخر هو تقديم رقم متحفظ للمشتري بناءً على البيانات المالية الحالية، وهذا قد يسهل المفاوضات ولكن قد يحد أيضاً من سعر البيع.

٣. **تقديم نطاق تقييم:** يمكن للمالكين أيضاً اختيار تقديم كلا التقييمين، واقتراح سعر بين DCF (الحد الأعلى) و EBITDA المتعدد (الحد الأدنى)، مما يوفر لهم المرونة والتبرير لوضع سعر أعلى بناءً على إمكانات النمو.

٤. **دمج الطريقتين:** بإمكان المالكين أيضاً اعتماد نهج تقييم مختلط، مثل أخذ سعر متوسط أو ترجيحه بناءً على ممارسات الصناعة، لتحديد نقطة بداية لمحادثات التفاوض.

لحظة اتخاذ القرار

ومع استعداد المالكين للتفاوض مع الشركة متعددة الجنسيات، كان عليهم اتخاذ قرار استراتيجي مستنير بشأن نهج التقييم الذي يجب التركيز عليه في مناقشاتهم. إذ من الممكن أن تقوم الشركة متعددة الجنسيات، باعتبارها منظمة أكثر تطوراً، بالتدقيق بالافتراضات الكامنة وراء هذه التقييمات. وكان على المالكين أيضاً أن يأخذوا في الاعتبار القيمة الاستراتيجية التي تقدمها شركتهم للمشتري، والتي يمكن استخدامها لدعم سعر أعلى.

كان السؤال الرئيسي هو: ما هي طريقة التقييم التي ينبغي للمالكين منحها الأولوية في مفاوضاتهم مع المشتري المحتمل، وكيف ينبغي لهم تبريرها لتعظيم سعر البيع، مع تقديم معلومات موثوقة لدعم قيمة أعمالهم؟

الخاتمة

توضح هذه الحالة الصعوبات التي تواجهها شركة تكنولوجيا خاصة في تقييم أعمالها في الأسواق الناشئة، حيث ينبغي على أصحاب الشركة تحقيق التوازن بين إمكانات النمو المستقبلية والربحية الحالية أثناء الدخول في مفاوضات حاسمة مع مشترٍ مطلع. اختيارهم لطريقة التقييم سوف يؤثر على نتيجة البيع.

أسعار أسهمها على السوق، تفتقر هذه الشركات إلى معيار واضح. وكان لزاماً على التقييم أن يأخذ في الحسبان أيضاً إمكانات نمو المنظمة في منطقة تشهد تحولاً رقمياً، علاوة على الأخذ في الاعتبار مخاطر الصناعة التنافسية وسريعة التغير.

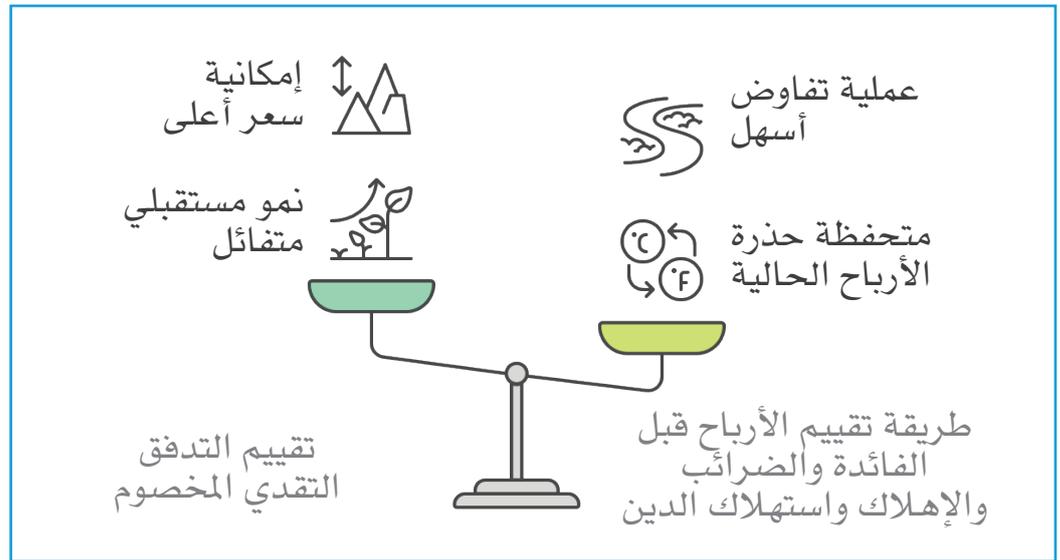
ولعالجة هذه الأمور، تواصل أصحاب الشركة مع KMEC، وهي شركة استشارات أعمال متخصصة في تقييم الأعمال للشركات في الشرق الأوسط. تم تكليف الشركة بتوفير مجموعة من التقييمات لدعم المالكين في المفاوضات التي يمكن أن تجريها مع المشتري المحتمل.

طرق التقييم

استخدمت شركة KMEC طريقتين شائعتين للتقييم: طريقة التدفق النقدي المخصوم (DCF) وطريقة EBITDA (الأرباح قبل الفائدة والضرائب والإهلاك واستهلاك الدين) المتعددة، توفر هاتان الطريقتان منظورين مختلفين لقيمة الشركة، أحدهما يركز على الإمكانات المستقبلية والآخر على الأرباح الحالية على التوالي.

طريقة التدفق النقدي المخصوم (DCF)

تحسب طريقة التدفق النقدي المخصوم قيمة الشركة على أساس تدفقاتها النقدية المستقبلية المتوقعة، المعدلة وفقاً لقيمتها الحالية. يعد هذا النهج مناسباً للشركات التي تتمتع بإمكانات نمو إيجابية، لأنه يعكس الأرباح المستقبلية. تعاونت شركة KMEC مع إدارة العميل لإعداد توقعات مالية موثوقة. وبفضل فهمها العميق للسوق، نجحت شركة KMEC في استخلاص هذه التوقعات بشأن نمو الإيرادات المحتمل الذي من الممكن أن تحققه الشركة من العملاء الجدد وتوسع السوق. كما ساعدتهم فهمهم لأعمال العميل في التنبؤ بكيفية مساهمة تحسين هوامش التشغيل في الإيرادات المستقبلية للمنظمة مع توسع العمليات التجارية. بالإضافة إلى ذلك، تم



تطبيق معدل خصم يعكس مخاطر الصناعة في المنطقة لتحديد تقييم التدفق النقدي المخصوم.

نهج EBITDA (الأرباح قبل الفائدة والضرائب والإهلاك واستهلاك الدين)

يقوم نهج EBITDA المتعدد بتقييم الشركة على أساس أرباحها الحالية قبل الفوائد والضرائب والإهلاك واستهلاك الدين، والتي يتم ضربها بعد ذلك بعامل من معاملات مماثلة أو معايير الصناعة. لقد طبقت شركة KMEC هذه الطريقة للتأكيد على قيمة الشركة بناءً على الأداء الحالي. قامت الشركة بفحص عمليات الاستحواذ على شركات التكنولوجيا المماثلة، وحددت EBITDA نموذجي متعدد لقطاع التكنولوجيا.

الأمن السيبراني: دليل المدير المالي لتحويل المخاطر إلى فرص

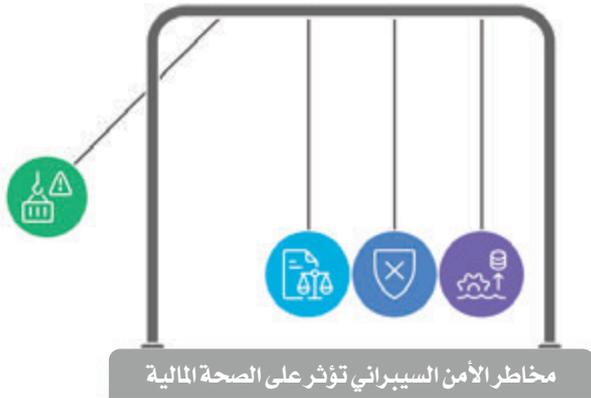
لماذا يُبقي الأمن السيبراني المديرين الماليين مستيقظين طوال الليل؟

لنتحدث بصراحة: الأمن السيبراني ليس مجرد مشكلة تتعلق بتكنولوجيا المعلومات. إنها مشكلة تخص الأعمال، وتؤثر على مؤسستك ومكتب المدير المالي بطرق مهمة.

إن اللوائح التنظيمية عبارة عن حقل ألغام؛ لوائح اتحادية، ولوائح خاصة بإمارة أو قطاع معين.. والقائمة تطول. خطوة واحدة خاطئة ستجعلك تواجه غرامات يمكن أن يكون لها تأثير كبير على ميزانيتك. إن الامتثال للوائح لا يقتصر فقط على التحقق من الربعات أو توقيع السياسات أو ملء النماذج. يتعلق الأمر بالإجراءات التي من شأنها حماية أرباحك.

يتوقع العملاء مزيداً من الثقة؛ حيث أصبح الناس أكثر حماية لبياناتهم من أي وقت مضى. لذلك فإن اختراق هذه البيانات لا يكلفك المال فحسب، بل يكلفك الثقة أيضاً. والثقة عندما تتكسر، من الصعب استعادتها. إن الحصول على العملاء أمر صعب بما فيه الكفاية، ولكن استعادتهم أمر مكلف.

قد يكون الموردون بمثابة حلقات ضعيفة؛ ربما لا تدرك ذلك في كثير من الأحيان، ولكن الأمن السيبراني الخاص بمورديك هو مشكلتك أيضاً. فإذا كانت أنظمتهم معرضة للخطر، يمكن أن تتأثر عملياتك وأرباحك بشكل سلبي وبالتالي فإن التأثير المتتالي حقيقي وملمس على صحتك المالية.



سانجيثا توماس

مديرة

كريستون الشرق الأوسط للاستشارات

sangeetha@krestonmeconsulting.com



تصور هذا: أنت جالس على مكتبك، تحتسي قهوتك الصباحية، فجأة يظهر إشعار بريد إلكتروني عاجل في صندوق الوارد لديك. بيانات عملائك معروضة للبيع، إلى جانب العقود الحساسة والسجلات المالية. لقد أصبحت معلومات العملاء مكشوفة، وتدخلت الجهات التنظيمية للمطالبة بالمساءلة، بينما ترتفع تكلفة إصلاح هذه الفوضى في كل دقيقة. هذا هو نوع السيناريو الذي يبقي المديرين الماليين مستيقظين طوال الليل - وفي عالم اليوم، لم يعد هذا الأمر مستحيلاً. إذ يحدث هذا أكثر من المتوقع، ويشكل تهديداً حقيقياً يمكن أن يقع فعلاً في أي وقت.

باعتبارك مديراً مالياً، من المألوف بالنسبة إليك التعامل مع المخاطر.. ولكن الأمن السيبراني؟ في كثير من الأحيان يبدو الأمر وكأنه لعبة تقنية ومعقدة مختلفة تماماً، وبصراحة، مربكة بعض الشيء. هذا ليس شعورك وحدك. إذ يواجه العديد من المديرين الماليين صعوبة في فهم المخاطر الرقمية المرتبطة بالتكنولوجيا، حيث لا يعرفون ما إذا كانوا يلبيون المتطلبات التنظيمية، أو يحمون بيانات العملاء بشكل كافٍ، أو يضمنون تأمين سلامة مورديهم وعملياتهم. إن المخاطر كبيرة: خطوة خاطئة واحدة يمكن أن تؤدي إلى غرامات، وفقدان الثقة، وارتفاع التكاليف.

ولكن إليكم الخبر السار: لا ينبغي أن يكون الأمن السيبراني صندوقاً أسوداً. في الواقع، يمكن أن يكون أحد أقوى أدواتك لتحقيق الكفاءة وخفض التكاليف والحصول على ميزة تنافسية في العمل. سيأخذك هذا المقال في جولة يطل بها على التحديات الشائعة، وينظر إلى بعض الخرافات، ويقدم لك خطة واضحة وقابلة للتنفيذ لجعل الأمن السيبراني يعمل لصالحك - وليس ضدك.

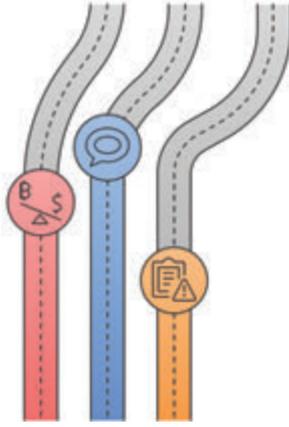
التغريات الأمنية
روابط ضعيفة في الأمن السيبراني

غرامات الامتثال
عدم الامتثال يؤدي إلى عقوبات

تآكل الثقة
اختراق البيانات يضعف ثقة العملاء

توقف الأعمال
فيروس الضيعة يؤدي إلى تعليق العمليات

هل يجب أن تستثمر بالأمن السيبراني؟



تعقيد الأعمال
لا يقتصر الأمن السيبراني على التكنولوجيا فحسب، بل يتعلق الأمر بتأثيره على الأعمال

الاعتراض على التكلفة
تكاليف الأمن السيبراني أقل من تكاليف الخروقات، مما يجعله استثماراً حكيماً

المسؤولية
الأمن السيبراني من مخاطر الأعمال، وليس مجرد مشكلة تتعلق بتكنولوجيا المعلومات

"إنها مكلفة للغاية": قد يبدو الأمن السيبراني وكأنه يستنزف الأموال، خاصة عندما تكون الميزانيات محدودة. ولكن فكر في الأمر بهذه الطريقة - تكلفة الاختراق دائماً ما تكون الأعلى تقريباً. لذلك فإن ما تفعله هو استثمار حكيماً من شأنه أن يوفر عليك تكاليف مضاعفة في وقت لاحق.

"أنا لا أفهم بالتكنولوجيا": يمكن أن تكون مصطلحات الأمن السيبراني مربكة. ولكن لا يتعلق الأمر هنا بالمتسللين فقط ولا تحتاج إلى أن تكون عبقرياً في مجال التكنولوجيا. ركز فقط على تأثير الاختراق على الأعمال - اسأل فريق تكنولوجيا المعلومات الخاص بك كم ستكلف هذه المخاطر من أموال وأقساط التأمين.

"إنها مهمة تكنولوجيا المعلومات، وليست مهمتي": الأمن السيبراني ليس مجرد مشكلة تتعلق بتكنولوجيا المعلومات، بل هو خطر على الأعمال ككل. لا ينبغي أن تترك القرارات المالية لشخص آخر، لذا لا تقف على الهامش هنا. فالتأثيرات ستصل إلى مكتبك، سواء كانت إيجابية أو سلبية.

ما هو المفتاح؟ غير طريقة تفكيرك. الأمن السيبراني ليس تكلفة، بل هو استثمار في مستقبل شركتك.

تفنيد خرافات الأمن السيبراني

دعونا نوضح بعض المفاهيم الخاطئة الشائعة التي قد تعيق حكمك.

"إنه معقد للغاية بالنسبة لي": ليس عليك أن تفهم كل التفاصيل التقنية. اعتمد على فريق تكنولوجيا المعلومات لديك، ولكن تأكد من أنهم يتحدثون بنفس لفتك - تحدث عن التكاليف والمخاطر والتكلفة الإجمالية للملكية والعائد على الاستثمار.

"نحن صغار جداً بحيث لا يمكن أن نكون هدفاً": يجب مجرمو الإنترنت الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم، لأنه غالباً ما يكون من الأسهل مهاجمتها ويمكن استخدامها لضرب شركة أخرى. لذا فإن الحجم لا يجعلك غير مرئي؛ بل يجعلك عرضة للخطر.

"لم نتعرض للهجوم أبداً، لذا فنحن بخير": الحظ في الماضي لا يضمن السلامة في المستقبل. يمكنك تجديد قسط التأمين حتى لو لم تقم بتقديم أي مطالبات. التهديدات السيبرانية تتطور يومياً. والرضا الزائد عن النفس هو عدوك.

بمجرد أن تتخلى عن هذه الخرافات، ستري الأمن السيبراني على حقيقته - جزء أساسي من استراتيجيتك المالية.

خطتك المكونة من 6 خطوات للبدء

هل أنت مستعد لتولي المسؤولية؟ فيما يلي دليل مباشر وقابل للتفويض للبدء به:

1. اعرف المخاطر التي تواجهها: ابدأ بتقييم أساسي للأمن السيبراني يتناسب مع بيئة العمل لديك. حدد نقاط الضعف-

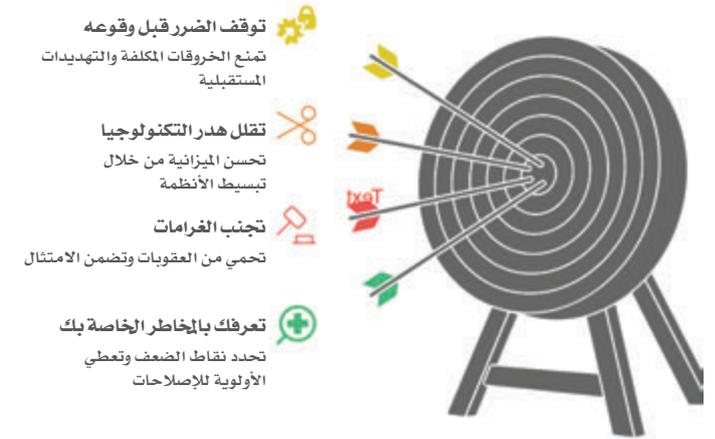
قد تتوقف العمليات تماماً؛ تخيل هجوم فدية يغلِق أنظمتك أو هجوم حجب الخدمة يجعل من المتعذر الوصول إلى الموقع الإلكتروني الخاص بك. فجأة، لم يعد فريقك قادراً على العمل، ولم يعد العملاء قادرين على الشراء، وبدأت الإيرادات في الانخفاض. تكاليف التعافي؟ إنها موجعة للغاية وأكثر من مجرد تكلفة الفرصة البديلة.

هذه ليست مخاطر مجردة، بل حقيقية وتتمو. ولكن إليك ما يجعلك تقلب الطاولة.

تقييمات الأمن السيبراني: سلاحك السري

فكر في تقييم الأمن السيبراني باعتباره عملية تدقيق مالي لعالمك الرقمي. لا يتعلق الأمر بإيجاد نقاط الضعف فحسب، بل أيضاً باكتشاف الفرص لتوفير المال، وتجنب الغرامات، وإدارة سفينة بطريقة أكثر إحكاماً - سفينة يكون فيها قدر أقل من المجهول. ونستعرض هنا كيفية القيام بذلك.

فوائد تقييمات الأمن السيبراني



- توقف الضرر قبل وقوعه**
تمنع الخروقات المكلفة والتهديدات المستقبلية
- تقلل هدر التكنولوجيا**
تحسن الميزانية من خلال تبسيط الأنظمة
- تجنب الغرامات**
تحمي من العقوبات وتضمن الامتثال
- تعرفك بالمخاطر الخاصة بك**
تحدد نقاط الضعف وتعطي الأولوية للإصلاحات

اعرف المخاطر التي قد تتعرض لها: تظهر لك التقييمات بالضبط مكان تعرضك للخطر - سواء كانت بيانات العملاء، أو الروابط مع الموردين، أو الأنظمة القديمة. بفضل هذه الرؤية الثاقبة، يمكنك تحديد أولويات الإصلاحات الأكثر أهمية بالنسبة إلى أرباحك النهائية.

تجنب الغرامات: تريد الجهات التنظيمية دليلاً على أنك تأخذ الأمن السيبراني على محمل الجد. والتقييمات هي التي تمنحك هذا الدليل، وتحمي مصالح شركتك، وتساعدك على تجنب العقوبات وعلى النوم بشكل أفضل في الليل.

الحد من هدر التكنولوجيا: هل شعرت يوماً أنك دائماً ما تخصص الأموال للتكنولوجيا دون رؤية نتائج؟ ستساعدك التقييمات على تحديد المكان الذي يمكنك فيه تبسيط أو توحيد الأنظمة وخفض التكاليف المتزايدة للتكنولوجيا.

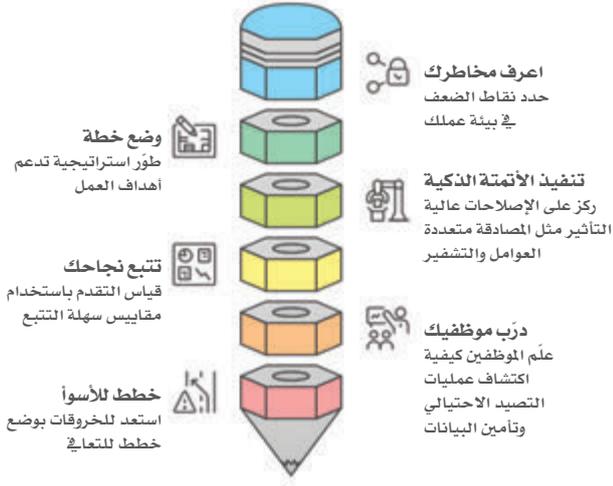
أوقف الضرر قبل أن يبدأ: إن إصلاح الخرق بعد وقوعه أمر مكلف. تساعدك التقييمات على إصلاح المشاكل في وقت مبكر، قبل أن تتحول إلى مشاكل مزعجة. سيوفر عليك هذا عناء التعامل مع عمليات التنظيف المكلفة.

باختصار، لا تتعلق تقييمات الأمن السيبراني بالدفاع فحسب، بل باتخاذ قرارات أكثر ذكاءً وأكثر ربحية.

إذن، ما الذي يمنعك؟

حتى مع هذه الفوائد الواضحة، نجد أن العديد من المديرين الماليين يترددون.. فيما يلي الأسباب الشائعة وكيفية التغلب عليها:

خارطة طريق من ٦ خطوات للأمن السيبراني



توقف عن المماثلة - مستقبل شركتك يعتمد على ذلك

لقد عبر وارن بافيت عن هذا الوضع على أفضل وجه، حينما قال: "يستغرق الأمر ٢٠ عاماً لبناء السمعة وخمس دقائق لتدميرها". في العصر الرقمي، قد تكون هذه الدقائق الخمس هي المدة التي يستغرقها وقوع هجوم إلكتروني. لا يتعين عليك مجرد انتظار حدوث الأسوأ، من خلال تبني الأمن السيبراني الآن، فأنت لا تحمي عملك فحسب، بل تضعه في مكانة تتيح له النجاح.

الفوائد حقيقية: صداع أقل، تكاليف أقل، وأعمال تجارية أقوى وأكثر مرونة. لذا، بادر بالخطوة اليوم. سوف يكافئك مستقبلك ونتائجك المالية.

سواء كانت في البرامج القديمة، أو نقاط ضعف الموردين، أو فجوات في الامتثال.

٢. ضع خطة: اعلم مع موظفي تكنولوجيا المعلومات لديك لبناء استراتيجية تدعم أهداف عملك. اجعلها تشمل بيانات العملاء ومخاطر الموردين والأمن التشغيلي.

٣. طبق أتمتة ذكية: ركز على الإصلاحات ذات التأثير العالي مثل المصادقة متعددة العوامل، والتشفير، وتحديثات البرامج المنتظمة. اجعل الأمر بسيطاً - ابدأ بالأكثر أهمية والذي يمكن أن يمنحك تغطية أكبر.

٤. تتبع نجاحك: لا يمكنك إدارة ما لا يمكنك قياسه. أنشئ مقاييس سهلة القياس لتتبع النجاح. اجعل موظفيك يعتادون على طرح أسئلة مثل "كم عدد التهديدات التي أوقفناها في هذا الربع؟" أو "كم من المال وفرنا من خلال عدم التعرض لاختراق؟"

٥. درب موظفيك: عادةً ما يكون الأشخاص هم الحلقة الأضعف. قم بتعليم موظفيك كيفية اكتشاف رسائل البريد الإلكتروني الاحتيالية وكيفية استخدام البيانات بشكل آمن. علمهم كيفية استخدام البيانات السرية.

٦. خطط للأسوأ: كن مستعداً لما قد يحدث عندما يحدث خرق، ولا تنتظر وقوعه. قم بإعداد خطة توضح من يجب الاتصال به، وكيفية تنبيه العملاء، وكيفية تشغيل الأعمال في أسرع وقت ممكن.

ليس هذا بالتأكيد اقتراحاً تطبقه لمرة واحدة. الأمن السيبراني عملية مستمرة، ولكن باستخدام هذه الخارطة، يمكنك بدء رحلتك والتقدم بمراحل كبيرة.

GALADARI
ADVOCATES & LEGAL CONSULTANTS
محامون ومستشارون قانونيون

كَلْدَارِي

KRESTON
ME
CONSULTING

غرف دبي
DUBAI CHAMBERS

أقامت شركة كريستون الشرق الأوسط للاستشارات، الذراع الاستشارية لكريستون مينون، شراكة مع غرف دبي لتنظيم ورش عمل تعمل على تعزيز الوعي بين مجتمع الأعمال حول "المتطلبات التنظيمية للأمن السيبراني في دولة الإمارات العربية المتحدة". وشرحت سانجيثا توماس، الخبيرة في مجال الأمن والمرونة السيبرانية، كيف يمكن للتهديدات والمخاطر السيبرانية أن تعيق العمليات وتعرض الشركات لعقوبات قانونية وخسارة سمعتها.

من جهتها، أوضحت رাকা روي، الشريك في شركة كلداري للمحاماة والاستشارات القانونية، المتطلبات التنظيمية والآثار المترتبة على الشركات لقوانين الجرائم الإلكترونية في دولة الإمارات العربية المتحدة.

في عصر تتشابه فيه التكنولوجيا مع كل جانب من جوانب العمليات التجارية، فإن الامتثال للأطر التنظيمية ليس مجرد ضرورة قانونية بل هو ميزة استراتيجية في دولة الإمارات العربية المتحدة. تناولت الجلسة كيف تتمكن المنظمات من اتباع نهج شامل يتجاوز مجرد معالجة الامتثال التنظيمي وينظر إلى المبادرات الأمنية بشكل استراتيجي.

