بسبب التحسينات المستمرة في الأعمال المصرفية التجارية

«جي إف إتش» تحقق 66.24 مليون دولار أرباحاً صافية خلال 9 أشهر

الهاجري: واصلنا توسيع محفظة المجموعة في الأسواق والقطاعات ذات الأداء الجيد في الولايات المتحدة وبريطانيا وأوروبا

الريس: قمنا بتوظيف أموال بـ 290 مليون دولار مع مستثمرينا عبر صفقات عقارية ومعاملات أسهم خاصة

أعلنت مجموعة جي إف إتش المالية ش.م.ب. ("جي إف إتش" أو "المجموعة") (بورصة البحرين: GFH) نتائجها المالية للتسعة أشهر الأولى المنتهية في 30 سبتمبر 2022.

سجلت المجموعة ربحاً صافياً يؤول للمساهمين بقيمة 24.06 مليون دولار أمريكي عن الربع الثالث مقارنة بـ 23.30 مليون دولارالذي حققته في الربع الثالث من عام 2021، بزيادة قدرها 3.3 %. ساهم في هذا النمو الدخل الناتج عن توظيف استثمارات والصناديق العالمية للمجموعة، والتحسينات المستمرة في الأعمال المصرفية التجارية، إضافة إلى المساهمات من أنشطة الخزانة، منصة البنية التحتية المستدامة، والمحفظة الاستثمارية المملوكة للمجموعة. بلغت ربحية السهم للربع الثالث 0.73 سنتا مقابل 0.68 سنتا خلال الربع المقارن من عام 2021.

بلغت قيمة الدخل الإجمالي للربع الثالث من عام 2022 ما مقداره 111.12 مليون دولار أمريكي مقارنة بـ 89.60 مليون دولار أمريكي للربع الثالث من عام 2021، بارتفاع نسبته 24.0 %بلغ صافي الربح الموحد للربع الثالث 26.10 مليون دولار أمريكي مقابل 24.13 مليون دولار أمريكي في الربع الثالث من عام 2021، بزيادة قدرها 8.2 %، على الرغم من التأثير السلبي على محفظة الخزانة جراء ظروف السوق المعاكسة. بلغ إجمالي المصروفات للربع الثالث 85.02 مليون دولار أمريكي مقابل 65.47 مليون دولار أمريكي للفترة المقارنة من عام 2021، بزيادة قدرها 29.9 %.

ارتفع صافي الربح العائد للمساهمين بنسبة 9.8 % ليصل إلى 66.24 مليون دولار أمريكي في الأشهر التسعة الأولى من عام 2022 مقارنة بـ 60.34 مليون دولار أمريكي في الأشهر التسعة الأولى من عام 2021 وذلك نتيجة لزيادة عمليات الاكتتاب في المعاملات الخاصة بالأعمال المصرفية الاستثمارية، المساهمة من المصرف الخليجي التجاري ومبيعات وحدات مشروع هاربر رو الخاص بشركة إنفراكورب. بلغت ربحية السهم للفترة 1.91 سنتا مقابل 1.76 سنتا للأشهر التسعة الأولى من عام 2021. بلغ إجمالي الدخل للأشهر التسعة الأولى من عام 2022 ما مقداره 293.88 مليون دولار أمريكي مقابل 270.61 مليون دولار أمريكي لنفس الفترة من عام 2021، بزيادة قدرها 8.6 %. ارتفع صافي الربح الموحد لفترة التسعة أشهر بنسبة 4.7 % ليصل إلى 71.48 مليون دولار أمريكي مقارنة بـ 68.28 مليون دولار أمريكي في الأشهر التسعة الأولى من عام 2021. بلغ إجمالي المصروفات للفترة 222.40 مليون دولار أمريكي بزيادة 9.9 % مقارنة بما مقداره 202.33 مليون دولار أمريكي للتسعة الأولى من عام 2021.

هشام الريس

ظلت حقوق الملكية التي تؤول للمساهمين بمقدار 0.96 مليار دولار أمريكي في 30 سبتمبر 2022 مقارنة بـ 0.96 مليار دولار أمريكي في نهاية عام 2021. ارتفع إجمالي أصول المجموعة بنسبة 11.4 % إلى 9.00 مليار دولار أمريكي في 30 سبتمبر 2022 مقارنة بـ 8.08 مليار دولار أمريكي في 31 ديسمبر 2021.

غازي الهاجري

تعليقا على ذلك، قال غازي الهاجري، رئيس مجلس إدارة مجموعة جي إف إتش المالية، "يسعدنا أن نعلن عن تحقيق نمو مطرد في الدخل والربحية للأشهر التسعة الأولى من العام. يعزى التقدم المستمر الذي تحقق خلال الربع الأول إلى الأداء القوي لكل من خطوط الأعمال الأساسية للمجموعة، كما يستمر التنويع الإضافي في لعب دور مهم في تمكين المجموعة من تحقيق نتائج جيدة على الرغم من تقلبات السوق العالمية. لقد واصلنا توسيع محفظة المجموعة في الأسواق والقطاعات ذات الأداء الجيد في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وأوروبا، كما نواصل الاستفادة من عمليات الاستحواذ السابقة لعدد من المتخصصين ومديري الأصول الدوليين الذين تمكنا من خلالهم من توفير فرص أفضل لقاعدتنا المتميزة من المستثمرين في دول مجلس التعاون الخليجي، إضافة إلى خلق الطلب من المستثمرين الغربيين على الفرص التي نوفرها في منطقة مجلس التعاون الخليجي. نحن فخورون بسمعتنا المتنامية في الأسواق العالمية وقاعدة مستثمرينا الموسعة. سنواصل البناء على هذا الزخم في الفترات القادمة لتقديم استثمارات جذابة في العقارات والأسهم الخاصة على مستوى العالم وكذلك في دول مجلس التعاون الخليجي، مدعومة بحضور قوي ومتزايد في المملكة العربية السعودية، حيث تتوفر لدينا الآن شركة تابعة وفريق عمل متكامل هناك."

من جانبه، أضاف هشام الريس، الرئيس التنفيذي لمجموعة جي إف إتش المالية، خلال هذا الربع، قمنا بتوظيف أموالاً بقيمة 290 مليون دولار أمريكي مع مستثمرينا عبر صفقات عقارية ومعاملات أسهم خاصة. كما حققنا مكاسب قوية من المصرف الخليجي التجاري، وهو شركة الخدمات المصرفية التجارية التابعة لنا والتي سجلت ربحا صافيا قدره 10 ملايين دولار أمريكي بعد إعادة الهيكلة الناجحة للبنك. بالإضافة لذلك، كان هناك أداء جيد لأعمال الخزينة للمجموعة في ظل الضغوط القوية في الاسواق نتيجة زيادة نسبة الارباح حيث حققت دخلا بقيمة 37 مليون دولار أمريكي. نقوم بالتركيز في هذه المرحلة عبر الاستثمار في الأسواق الخليجية ولاسيما المملكة العربية السعودية و دولة الامارات العربية المتحدة، لما لهم في نمو مطرد نتيجة زيادة الصرف الحكومي على المشاريع نتيجة زيادة الدخل و زيادة الاستثمار الخارجي FDI".

تقوم جي إف إتش حاليا بإدارة أكثر من 16.35 مليار دولار أمريكي من الأصول والصناديق، بما في ذلك محفظة عالمية من الاستثمارات في قطاعات الخدمات اللوجستية. الرعاية الصحية، التعليم والتكنولوجيا في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا وأوروبا وأمريكا الشمالية.

تصل إلى 13 تريليون دولار بحلول 2030

«آرثر دي ليتل»: عالم الميتافيرس يوفر فرصاً بمليارات الدولارات لشركات الاتصال في المنطقة

سلطت "آرثر دي ليتل"، شركة الاستشارات الإدارية الرائدة على مستوى العالم في تقرير جديد لها، الضوء على الإمكانيات التي يوفرها عالم "الميتافرس" لشركات الاتصال. ويستكشف التقرير الذي يحمل عنوان "الميتافيرس... الإمكانيات والفرص المتاحة لشركات الاتصال"، الطرق التي يمكن من خلالها لشركات الاتصالات تسخير الإيجابيات والفوائد التي يقدمها عالم الميتافيرس لخلق المزيد من القيمة، حيث يمثل "الميتافرس" سوقاً رئيسية جديدة لشركات الاتصال مع تقديرات مبكرة لإجمالي حجم الفرص التي سيوفرها بنحو 13 تريليون دولار بحلول عام 2030. وتقدّر شركة إريكسون أن يصل حجم الفرص التي يوفرها الوصول اللاسلكي الثابت المدعوم بتقنية الجيل الخامس إلى 5 مليارات دولار في عام 2022، لينمو إلى 21 مليار دولار في عام 2025، و53 مليار دولار بحلول عام 2030.

وتشير مخرجات التقرير إلى ثلاثة عوامل مهمة تحتّم على شركات الاتصال المبادرة في تطوير وتبني نهج استباقي في إستراتيجياتها وخططها المتعلقة بالاستفادة من عالم "الميتافيرس". ويتمثل العامل الأول في الزيادة الكبيرة في الطلب على التقنيات والخدمات ذات الصلة بعالم "الميتافرس"، أما العامل الثاني فيتعلق بالعواقب السلبية التي يمكن أن تنتج عن الفشل أو عدم النجاح في استثمار الفرص المتوفرة؛ فالشركات الكبرى مثل أمازون ويب سيرفيسز (AWS)، ومايكروسوفت أزور Microsoft Azure، ستكون على أتم الاستعداد والجهوزية لتوفير البنية التحتية التي يتطلبها عالم "الميتافيرس". ثالثاً، تشير سلوكيات المستهلكين، ولا سيما من جيل الشباب، إلى أن الطلب على منتجات "الميتافيرس" يشهد بالفعل نمواً متزايداً. ووفقاً لدراسة حديثة أجرتها شركة أوبسيس – O–sess، فإن 75 % من المتسوقين الافتراضيين من جيل الشباب قد اشتروا بالفعل منتجاً رقمياً ضمن لعبة من ألعاب الفيديو. ولكي تنجح شركات الاتصال في التواصل مع هذا الجيل من المستهلكين، يجب عليها الاستثمار في قدرات وإمكانيات وتقنيات "الميتافيرس".

وبالنظر إلى هذه العوامل الثلاثة، من المهم أن تسعى شركات الاتصالات لاستكشاف طرق ومنهجيات جديدة تتيح لها الاستفادة من النمو المتوقع لعالم "الميتافيرس"، سواء من خلال تعزيز جهوزية البنية التحتية، أو من خلال المشاركة المباشرة. وتشمل الفوائد التي يمكن لشركات الاتصال تحقيقها من خلال المشاركة الفعّالة في هذه السوق الجديدة، تعزيز النمو من خلال زيادة الإيرادات والاحتفاظ بها، وتحسين مستويات الكفاءة عبر جوانب متعددة، بما في ذلك استخدام الكربون وتعهيد القوى العاملة.

وقال توماس كوروفيلا، الشريك الإداري في «آرثر دي ليتل» الشرق الأوسط: "إن التسارع المتوقع في آفاق عالم "الميتافيرس" مدفوع بتقارب وتوافر مجموعة من العوامل مثل قدرات الاتصال بالإنترنت، والتكنولوجيا المتعلقة بأجهزة الاستشعار لجمع البيانات، والرقمنة، والذكاء الاصطناعي، هذا إلى جانب التحسن الملحوظ في قيمة خدمات وتقنيات الاتصال الموثوقة. وكما هو موضح في التقرير، سيخلق عالم الميتافيرس قيمة وإمكانيات هائلة للجميع، ومن شأن ذلك أن يتيح لشركات الاتصال الاستفادة من هذه الإمكانيات في زيادة الإيرادات والتي يمكن إنفاقها على تحسيث البنية التحتية للشبكة وتحسينها، وتلبية المتطلبات المتعلقة بضمان زمن استجابة منخفض للغاية. إضافة إلى ذلك، ستمكن تقنيات الاتصال الموثوقة مقدمي الرعاية الصحية والمؤسسات التعليمية من تقديم خدماتها للمجتمعات المحرومة والنائية – وبتكلفة أقل – ما يساهم في توفير خدمات اتصال ورعاية أكثر فاعلية في جميع أنحاء العالم. ومن الآن فصاعداً، ستكون الزيادة المئوية في اعتماد الخدمات الرقمية وتقنيات الميتافيرس أعلى بين السكان ذوي الدخل المنخفض. وتقدر شركة آرثر دي ليتل أن إجمالي السوق التي يمكن استثمارها ستحقق معدل نمو سنوي مركب بنسبة 33 % في الفترة من 2022 إلى 2025 (باستثناء البنية التحتية والتقنيات التمكينية)."

توماس كوروفيلا

ألبرت ميج

وقال الدكتور ألبرت ميج، المسؤول عن سلسلة تقارير "بلو شفت" في "آرثر دي ليتل": "يوفر عالم الميتافيرس رؤية للانتقال إلى عالم أكثر اتصالاً مدعوماً بالتكنولوجيا، ويمكن أن يساهم أيضاً في تسريع آليات ومنهجيات البحث عن الأدوات التي تدعم أنماط الحياة الفردية للجيل القادم من المستهلكين. ومن الواضح للغاية أن تسريع عمليات تحسين البنية التحتية لتلبية المتطلبات المتنامية يشكل اليوم ضرورة ملحة لجميع القطاعات، ويأتي قطاع الاتصالات في صميم هذا التحدي. ويتمثل الهدف من هذا التقرير في تسليط الضوء على عوامل التمكين الرئيسة، وتقديم توصيات لشركات الاتصال لتمكينها من الاستفادة من الفرص والإمكانيات التي يوفرها عالم الميتافيرس ومساعدتها على مواكبة متطلبات التحول إلى عصر الاقتصاد الرقمي على نحو سلس وفعّال."

ويسلط التقرير الجديد الضوء على الفوائد المتعددة التي يمكن أن تجنيها شركات الاتصال من خلال استثمارها على النحو الأمثل في الإمكانيات التي يقدمها عالم "الميتافرس"، وتشمل هذه الفوائد تسخير البنية التحتية في بناء نماذج أعمال جديدة لخلق المزيد من القيمة من خلال المشاركة النشطة في عالم "الميتافيرس" باعتبارها "نقطة خدمات واحدة". ويؤكد التقرير أن عامل السرعة مهم للغاية في اقتناص الفرص، كما عالم "الميتافيرس" يتطلب إحداث تغييرات هيكلية في قطاع الاتصالات على مستوى البنية التحتية، ويوفر فوائد اقتصادية وإستراتيجية قيّمة لشركات الاتصالات التي تستثمر فيه بفاعلية.

تقنيات تمكينية لعالم الميتافرس

تحتاج شركات الاتصالات إلى تطوير تقنيات التمكين الرئيسة لتحقيق أقصى استفادة ممكنة من عالم "الميتافرس" بداية من البنية التحتية وصولا إلى الذكاء الاصطناعي والتحليلات، وتشمل هذه التقنيات التمكينية أيضاً:

1. حوسبة محلية لخلق تجارب غامرة
2. اتصالات ذات زمن استجابة منخفض للغاية لتوفير تجارب سريعة وموثوقة
3. تقنيات حوسبة سحابية محسنة لخلق تجارب تفاعلية على نطاق واسع
4. قدرات التحليلات والذكاء الاصطناعي لتسهيل أنشطة شركات الاتصالات
5. بنية تحتية موثوقة لضمان الخصوصية وتلبية المتطلبات التنظيمية

ويستكشف التقرير الفوائد المتعددة لشركات الاتصالات، من الاستفادة من البنية التحتية إلى بناء نماذج أعمال جديدة إلى التقاط القيمة النهائية من خلال المشاركة النشطة في عالم "الميتافيرس" باعتبارها "نقطة خدمة واحدة". من خلال فهم العملاء الممتازين والثقة بهم جنبًا إلى جنب مع الدور الأساسي في تمكين عالم "الميتافيرس" (البنية التحتية)، يمكن لشركات الاتصال التمتع بوضع جيد يخوّلها تحقيق فوائد مجزية.

بهدف دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة

«solutions by stc» تطرح باقات مخصصة للحلول السحابية

انطلاقا من الالتزام المتجدد بدعم rity و Windows Enterprise . كما يمكن الوصول إلى تطبيقات وميزات كلتا الباقتين عبر الإنترنت من أي مكان وبراحة تامة للمستخدم. وكذلك توفر الباقات سعة تخزينية تبلغ 1 تيرابايت مع خيارات لتعزيز سعة التخزين وتوفير الدعم الفني المجاني".

من ناحية أخرى ، تقدم حلول Google Cloud مجموعة من الخدمات التي تستهدف قطاعات مختلفة مثل الشركات الصغيرة والمتوسطة والتعليم والخدمات المالية والقطاعات الأخرى. وتتضمن منصة Google Cloud مجموعة من خدمات الحوسبة السحابية التي تعمل بسلاسة مع أجهزة Google وتعمل على نفس البنية التحتية التي تستخدمها Google داخليًا لإدارة منتجاتها. وتعتبر تقنية Google Workspace أداة مثالية للشركات الصغيرة والمتوسطة التي تحتاج إلى الوصول عن بعد إلى التطبيقات التي ستحافظ على سير العمل من أي مكان. كما تقدم Google Cloud أيضًا تطبيقات إنتاجية مثل Gmail و Google Forms و Google Drive و Google Docs و Meet | Chat والتطبيقات الأساسية الأخرى. وبهدف تعزيز تجربة المستخدم، يمكن للعملاء الاستفادة من منتجات Google المتكاملة التي تتميز بها مثل Jamboard و Chromecast وأجهزة Meet وأجهزة Chrom–book . هذا وستساعد الحلول السحابية التي تقدمها solutions by stc الشركات في توفير الوقت والجهد والمال من خلال خطط سداد مرنة وفعالة من حيث التكلفة. حيث خصصت الشركة فريقًا من التقنيين لدعم العملاء وتقديم المشورة لهم بشأن أنسب الباقات التي تناسب احتياجاتهم، مع توفير مجموعة من خدمات ما بعد البيع لضمان الصيانة المستمرة واستمرارية الأنظمة المتكاملة.جدير بالذكر أن تقديم حلول سحابية متنوعة يعتمد بشكل كبير على الحلول والتقنيات الأخرى التي تم الإعلان عنها مسبقاً مثل خدمات المراقبةCCTV وبدالات الهاتف السحابية للأفرع Cloud PBX وحلول Tajer بالإضافة إلى حلول أخرى تم تصميمها لتلائم احتياجات قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة فالكويت.

الشركات الصغيرة والمتوسطة، طرحت solutions by stc ، الذراع التقني لشركة الاتصالات الكويتية stc المتخصصة في توفير خدمات احدث الحلول الرقمية وتكنولوجيا المعلومات، باقات مخصصة للتطبيقات الانتاجية السحابية المصممة خصيصًا لتلبية احتياجات الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في الكويت، وذلك ضمن باقات فعالة من حيث التكلفة وتوفر اتصالاً سلسًا وتعزز مستويات الإنتاجية.

وتهدف المجموعة الواسعة من الحلول السحابية إلى مساعدة عملاء الشركة من قطاع الأعمال على الانتقال إلى العالم الرقمي من خلال تمكين استراتيجيات التحول الرقمي الخاصة بهم. وبصفتها مزود حلول شاملة، تستند solutions by stc على محفظتها التقنية المتنوعة من الخدمات وإمكانات فريق من الخبراء من أجل دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة في الارتقاء بنماذج أعمالها الحالية وكذلك لدعم الشركات الناشئة في إطلاق مشاريعها مع مجموعة الحلول المناسبة لدعم عملياتها واحتياجاتها التجارية.

ومن خلال عروضها المتجددة، تقدم solutions by stc ثلاث باقات تشمل تطبيقات مايكروسوفت M–crosoft 365 ، بالإضافة إلى حلول السحابية توفرها Google wor–space لتلبية احتياجات القطاعات المختلفة ، حيث تضم الباقات أيضا توفير نطاقات للشركات Domains وأجهزة المكاتب الذكية وخدمة البياناتDaaS وأنظمة البدالات الهاتفية PBX لربط الأفرع وحلول الاتصال وغيرها من الحلول الأخرى.

وفي بيان لها، أشارت solutions by stc إلى أنه حلول Microsoft 365 Cloud ستتوفر عبر باقتين ، Microsoft 365 Business و O – fice 365 Enterprise . وذكرت: "تعد Microsoft 365 Business حل قائم على الخدمات السحابية بالكامل، توفر الوصول إلى البريد الإلكتروني والملفات وبرامج Office بما في ذلك Word و PowerPoint و Excel وتطبيقات Microsoft الأخرى. وتقدم Office 365 E–terprise مجموعة من التطبيقات بما في ذلك Office 365 و E–terprise Mobility and Sec –