ضمن مشروع امتياز غشا العملاق

«أدنوك للحفر» ترسي عقدين بـ7.34 مليارات درهم

أعلنت شركة «أدنوك للحفر» المدرجة في سوق أبوظبي للأوراق المالية تحت (الرمز: A–NOCDRILL والرقم: AEA007301012) ترسية عقدين بقيمة 7.34 مليار درهم ضمن مشروع تطوير امتياز غشا العملاق للغاز البحري التابع لـ «أدنوك».

ويشمل العقدان اللذان تمت ترسيتهما عقد لتقديم خدمات حفر متكاملة بقيمة 4.77 مليار درهم، وعقد لتوفير أربع حفارات جزرية بقيمة 2.57 مليار درهم. ويسهم العقدان في تحقيق نمو قوي لإيرادات «أدنوك للحفر» وأرباحها على المدى المتوسط بهوامش مجدية. ويشمل نطاق العقدان تقديم الخدمات المذكورة أعلاه لمدة عشر سنوات؛ بالإضافة إلى ترسية خدمات الحفر المتكاملة التي تضيف ما تُقدر قيمته بـ147 مليون درهم من الإيرادات السنوية عن خدمات حقول النفط التي تم الإفصاح عنها سابقًا.

ويعد امتياز غشا أكبر مشروع تطوير للغاز الحامض البحري في العالم وهو يمثل ركيزة أساسية لخطط «أدنوك» لتلبية الطلب المحلي والدولي المتزايد على الغاز، فضلاً عن تحقيق الاكتفاء الذاتي من الغاز لدولة الإمارات. ومن المُتوقع أن تبدأ عمليات الإنتاج من امتياز غشا في عام 2025، على أن يتم رفع سعته الإنتاجية لأكثر من 1.5 مليار قدم مكعب قياسي في اليوم قبل نهاية عام 2030.

شركة أدنوك للحفر

وتمتلك أدنوك للحفر خبرة طويلة تمتد لأكثر من 50 عاماً وسجلا حافلاً بالإنجازات في عمليات الحفر باستخدام الجزر الاصطناعية، مما يمكنها من دعم «أدنوك» في تطوير هذا المشروع العملاق الذي سيمكّن من حفر 46 بئرًا انطلاقًا من جزيرة اصطناعية واحدة، وسيسهم بالتالي في تقليص الأثر البيئي لهذا المشروع المهم الذي تعزز ترسيته على شركة 'أدنوك للحفر' مكانتها كمزود وحيد لمجموعة «أدنوك» بخدمات الحفر.

وبهذه المناسبة، قال عبدالرحمن عبدالله الصيعري، الرئيس التنفيذي لشركة أدنوك للحفر: « تؤكد ترسية هذين العقدين مكانة 'أدنوك للحفر' كأكبر شركة حفر وطنية في منطقة الشرق الأوسط، وريادتها في تقديم خدمات حقول النفط على مستوى المنطقة. كما تساعدنا على تحقيق عائدات قوية ومستدامة تسهم في تعزيز وزيادة القيمة للمساهمين. وتسهم ترسية العقدين في ترسيخ مكانة الشركة ودورها المحوري كعامل تمكين رئيسي في تحقيق أهداف خطط أدنوك الطموحة لرفع سعتها الإنتاجية من النفط والغاز، كما تعد فرصة فريدة للمستثمرين تضمن تحقيق عائدات مستقرة ومستدامة وإيرادات نقدية بهوامش ربحية مجدية، مما يساعد الشركة في تطبيق سياسة تدريجية لتوزيع الأرباح واضحة للمستثمرين».

وأضاف: «يقدم عقد توفير خدمات الحفر المتكاملة الذي تبلغ قيمته 4.77 مليار درهم دليلاً على نجاح استراتيجية الشركة المبتكرة في تقديم خدمات متكاملة تشمل حفر الآبار وتسليمها جاهزة لعملاء الشركة، مما يسهم في ترسيخ مكانتها شركة رائدة في خدمات الحفر المتكاملة لآبار النفط والغاز.»

منذ أن أطلقت أدنوك للحفر عملياتها في مجال تقديم خدمات الحفر المتكاملة في عام 2018، حققت الشركة وفورات تزيد قيمتها على 917.5 مليون درهم من خلال تقديم خدمات متكاملة لحفر وتهيئة وتسليم آبار النفط والغاز. وتعد عمليات حفر وتهيئة الآبار مرتكزاً اساسياً لإستراتيجية أدنوك للحفر والتي تهدف لتعزيز وزيادة القيمة من كل بئر يتم حفرها مع التركيز على الحد من التأثيرات البيئية لعملياتها.

وتلتزم «أدنوك للحفر»، التي تعد شركة رائدة على مستوى المنطقة، بتوسيع نطاق خدماتها في مجال حفر وتهيئة الآبار للاستفادة من الفرص التي يتيحها السوق. كما تخطط الشركة لرفع نسبة حفر وتسليم الآبار من خلال تقديم الخدمات المتكاملة في عام 2022، ومضاعفة قطع أسطولها العامل في مجال تقديم خدمات حفر متكاملة بحلول عام 2024، لدعم جهودها لمضاعفة عائدات خدمات حقول النفط بحلول عام 2025، وتسهم ترسية هذين العقدين ضمن امتياز غشا «أدنوك للحفر» في دعم مساعيها لتحقيق هذه الأهداف.

وفي أعقاب الطرح العالم الأولي على أسهم شركة أدنوك للحفر في أكتوبر 2021، سجلت الشركة نمواً قوياً ومرناً وحققت في الربع الأول من 2022 إيرادات بلغت 2.206 مليار درهم، بزيادة قدرها 15 في المئة على أساس سنوي، مع دخل صاف قدره 642 مليون درهم – بزيادة قدرها 59 في المئة.

«في إم وير»: 70 في المئة من المؤسسات تكافح بصعوبة في سبيل الابتكار

أشارت دراسة جديدة أعدّتها شركة «في إم وير» بالتعاون مع البروفيسور فنغ لي وشملت 100 من كبار التنفيذيين العاملين في مجموعة من الشركات المدرجة على قائمة «فوربس» للشركات الألفين الكبرى، إلى أن 70 في المئة من الشركات «تكافح بصعوبة» من أجل إطلاق القيمة الكامنة في بياناتها ودفع عجلة الابتكار. واعتبر هؤلاء المسؤولون أن هذا الأمر يؤثر تأثيرًا مباشرًا في قدرة شركاتهم على الابتكار.

واعتبر 30 في المئة من قادة الأعمال الذين شاركوا في دراسة استطلعت آراءهم، أن خفض التكلفة هو الهدف الاستراتيجي الأول، ولكنهم أشاروا إلى أن التوقعات المتزايدة بحدوث ركود اقتصادي تجعل الاستخدام الأفضل للبيانات «محرّكًا دافعًا للابتكار» في الأمدين القصير والطويل. ورأى 59 في المئة من التنفيذيين أن المؤسسات التي تحرص على الاستنارة بالبيانات في عملية صنع القرار، تحوز المزيد من كعكة السوق، فيما يخشى 58 في المئة تخلّفهم عن المنافسة إذا لم يُحسنوا استغلال البيانات التي بحوزتهم، الأمر الذي يشير إلى أن ضعف القدرة على الابتكار قد تترك العديد من الشركات تكافح بصعوبة في سبيل البقاء في دائرة المنافسة.

ويتزايد تعرّض المؤسسات لخطر الفشل جرّاء التباطؤ في السعي نحو تحويل الأفكار والرؤى المتعمقة المستمدة من البيانات إلى منتجات وخدمات وإستراتيجيات جديدة. وقد تفاقمت هذه الفجوة بين الابتكار والتنفيذ بسبب كفاح المؤسسات الصعب في سبيل الاستفادة من البيانات.

وتتطلب أربعة من الأهداف الإستراتيجية السبعة للعامين المقبلين، التي أشار إليها المسؤولون في الاستطلاع، امتلاك بيانات دقيقة ومهمة ووقتية تستنير بها عملية صنع القرار، بدءًا من فهم الظروف المحيطة بقوى العمل والإنتاجية ووصولا إلى تحسين تجربة العملاء. وقال 52 في المئة من قادة الأعمال إنهم يحفزون فرق العمل ليكونوا أكثر ابتكارًا وقدرة على إيجاد طرق جديدة لتقديم المنتجات والخدمات والاستراتيجيات إلى الأسواق.

وقال البروفيسور فنغ لي رئيس قسم إدارة المعلومات في معهد بايس للأعمال بجامعة سيتي في لندن، إن معظم المؤسسات «لا تعدَم الأفكار الجيّدة». لكن البروفيسور لي، الذي أعدّ مقدّمة تقرير دراسة «في إم وير»، أشار إلى استمرار الفجوة في تنفيذ الابتكار، بالرغم مما اعتبره تقدّمًا في تنفيذ المؤسسات لأفكارها، عازيًا الأمر إلى الافتقار إلى القدرات والمهارات الرقمية، والبنى التحتية الصارمة، والقيود والمخاطر المختلفة المرتبطة بسيادة البيانات والامتثال».

وتتضمّن عوائق الاستفادة من البيانات التي أشار إليها قادة الأعمال امتلاك المؤسسات للكثير من البيانات، وفقًا لما ذكره 83 في المئة من المشاركين في الدراسة، وصعوبة الوصول إلى البيانات المناسبة (74 في المئة)، والقيود التكنولوجية (60 في المئة). وتشكّل مسألة سيادة البيانات، المتعلقة بمواقع تخزين البيانات ومعالجتها، والخاضعة لقوانين الخصوصية وهيكليات الحوكمة داخل الدولة أو القطاع أو المؤسسة، مصدر قلق كبير للمؤسسات، التي أشارت إلى التوجيهات الوطنية (76 في المئة) والقطاعية (67 في المئة) باعتبارها حواجز كبيرة تعيق الوصول إلى قيمة البيانات.

من ناحيته، قال جو باجلي نائب الرئيس كبير مسؤولي التقنية لمنطقة أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا لدى «في إم وير»، إن بوسع قادة الأعمال التغلّب على تحدّيات مثل القيود التي تفرضها سيادة البيانات، إذا تمكنوا من تحسين قدرتهم على الاستفادة من البيانات التي بحوزتهم في صناعة القرار وتحسين معرفة الموظفين بها وفهمهم لها على امتداد المؤسسة، وأضاف: «سوف يغدو قادة الأعمال مهيّئين تمامًا لتوليد مزايا تجارية حقيقية من استثماراتهم الابتكارية في حال استطاعوا استخلاص القيمة الحقيقية الكامنة في البيانات التي بحوزة مؤسساتهم».

وتوصي المؤسسات التي تتطلع إلى التغلب على معيقات الاستفادة من البيانات في جهودها الابتكارية، بالتركيز على الموظفين والعمليات

«إل جي» تطرح شاشة ألعاب «ULTRAGEAR» جديدة في الإمارات

شاشة ألعاب «ULTRAGEAR» الجديدة

مواكبةً للشعبية المتزايدة للألعاب والرياضات الإلكترونية في المنطقة، وسعت شركة إل جي الكترونيكس (LG) تشكيلتها المميزة لشاشات UltraGear من خلال شاشة الألعاب (طراز 32GQ850) الجديدة، والتي ستكون متاحة قريباً في أسواق الإمارات العربية المتحدة.

تم تصميم الشاشة لتلبية احتياجات اللاعبين اليوم، حيث توفر الشاشات معدلات تحديث واستجابة فائقة السرعة، وألواناً زاهية، وتفاصيل فائقة، وتصميماً بلا حدود للحصول على تجربة ألعاب مثالية.

سرعة تحبس الأنفاس

تتيح شاشة UltraGear الجديدة للمستخدمين أن يكونوا دوماً في قلب الحدث، وتوفر تجربة ألعاب سريعة وسلسة مع معدل تحديث يبلغ 240 هرتز (260 O/C هرتز) ووقت استجابة يبلغ 1 ملي ثانية (GtG). تم التحقق من صحة الشاشة الجديدة رسمياً من قبل NVIDIA® باعتبارها متوافقة مع G-SYNC® ومجهزة ب AMD FreeSync Premium™ ، مما يقلل من انكسار وتقطيع الصورة، و الشاشة ويقلل من التلعثم في سلاسة العرض، مما يوفر ألعابا أكثر سلاسة والتأكد من أن المستخدمين لن يفوتهم أي إطار من الأحداث. من خلال تقريب المستخدمين من الألعاب في الوقت الفعلي ، تعمل ميزة Dynamic Action Sync® على رفع مستوى اللعب وتسمح للاعبين بالعمل مع تقليل تأخر الإدخال.

تفاصيل حادة

مع شاشة QHD الكبيرة جدا مقاس 32 بوصة بنسبة عرض 16:9 (2560×1440) ، تجلب شاشة LG UltraGear الجديدة أقصى قدر من التفاصيل من كل مشهد ألعاب. وتتيح شاشة Nano IPS سريعة الاستجابة للمستخدمين تجربة ألوان نابضة بالحياة وتباين حاد وتفاصيل واقعية بشكل مذهل، مع توفير معدلات استجابة فائقة السرعة تبلغ 1 ملي ثانية (GtG). بالإضافة إلى ذلك ، تضيء تقنية Black Stabilizer مشاهد الألعاب المظلمة، مما يعزز الرؤية ويساعد المستخدمين على الهجوم أو الدفاع ضد الأعداء المختبئين في الظلال. من خلال وضع الدقة في قلب طريقة اللعب، وتوفر ميزة Crosshair® دقة محسنة في ألعاب إطلاق النار من منظور الشخص الأول.

تجربة مخصصة

تتيح شاشة الألعاب UltraGear الجديدة من إل جي للمستخدمين مزيداً من التحكم في تجربتهم، مما يتيح لهم اختيار أوضاع مختلفة – Gamer و FPS و RTS – لضبط الإعدادات وتحسينها. يتم تمكين المستخدمين أيضا من مراقبة FPS أثناء ممارسة الألعاب أو تحرير الأفلام أو مشاهدتها باستخدام عداد FPS الذي يوفر بيانات في الوقت الفعلي.

بهدف دعم نموها المستدام

«ترايبال كريديت» تكشف عن أولويات إنفاق الشركات في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا

كشفت شركة «ترايبال كريديت» العالمية للحلول المالية ضمن دراسة سنوية خاصة بنتائج العام 2021، عن فئات الشركات المحلية في المنطقة، والتي تقوم بالإنفاق من خلال استخدام بطاقات الائتمان الرقمية المخصصة للشركات والمؤسسات بكافة أحجامها الصغيرة أو المتوسطة أو الشركات الناشئة، وذلك استنادا إلى بيانات الإنفاق التي جرى تسجيلها خلال العام الماضي.

وأشارت الشركة إلى أن 9 من أصل 10 عمليات شراء تم إنجازها من خلال شبكة الإنترنت رقمياً خلال العام الماضي، بالرغم من تخفيف القيود المرتبطة بجائحة COVID 19، والذي يعكس التحول الكبير في أسلوب حياة المستهلكين واختيارهم للقيام بعمليات الشراء رقمياً، ونمو حجم أعمال التجارة الإلكترونية على المستوى الإقليمي وعالميا.

وأكدت البيانات الواردة في الدراسة التي أجراها نخبة من الخبراء في الشركة، بأن ازدياد نمو نفقات الشركات بشكل مدروس، يعتبر مؤشراً لنمو مستدام للأعمال التجارية وبالتالي أصبحت أكثر أهمية للنمو الاقتصادي في المنطقة.

وشكل إنفاق الشركات على الإعلانات الرقمية الفئة الأكبر ضمن الدراسة، والتي وظفتها خلال مراحل نمو الأعمال بأكبر قدر خلال هذه الفترة، مما يدل على النمو طويل الأجل للمبيعات عبر الإنترنت. وبالنسبة إلى الشركات ومزودي خدمات الإعلان، فإن دفع تكاليف الحملات الإعلانية الرقمية بواسطة البطاقات يسهّل عملية الدفع وضبط النفقات وطرق استخدام وسائل الدفع الرقمية.

وسجلت خدمات الشحن والخدمات اللوجستية ثاني أكبر إنفاق بواسطة بطاقات الشركات، ولاسيما للواردات والصادرات، إذ منحت التجارة الإلكترونية المتنامية الشركات فرصة ممتازة للتوسع في أسواق إضافية في مختلف مراحل نموها، الأمر الذي أصبح في غاية الأهمية مع تزايد حجم التجارة الإلكترونية.

وحصد إنفاق الشركات على التكنولوجيا والبنية التحتية للحوسبة المركز الثالث من حيث معدلات الإنفاق، والذي تضمن عمليات شراء الأجهزة والبرامج وخدمات البرمجة، ويشير الإنفاق على البنية التحتية الرقمية إلى أن الشركات تواصل تكييف عملياتها مع نمو الاقتصاد الرقمي بشكل مستمر.

شركة «ترايبال كريديت» العالمية

وفي منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، أظهرت نتائج الدراسة أجرتها "ترايبال كريديت" أن الإنفاق على السفر، بما في ذلك وكالات السفر والرحلات الجوية والفنادق، كان الأكثر نمواً بين النصف الثاني من عام 2021 والنصف الأول من عام 2022، وأظهرت النتائج بأن الإنفاق على السفر كان ضمن النفقات العشر الأوائل خلال الربع الأخير. وتشير الزيادة الكبيرة في الإنفاق في هذا القطاع إلى أن الشركات توسّع أسواقها من خلال عمليات السفر لتطوير عملياتها.

وأشارت أميرة فاضل، المدير العام لشركة «ترايبال» لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بأن دراسة الأسواق تتطلب الأخذ في الاعتبار متغيرات عديدة من ضمنها كيفية مواصلة الشركات التكيف مع الثورة في التقنيات الجديدة، وقالت: «عمل العديد من الشركات على اختلاف أحجامها على تسريع عمليات التحول الرقمي، لذا تلجأ الشركات غالبا لاستخدام رأس مالها ومواردها الائتمانية لتسديد المدفوعات، خصوصاً لإجراء عمليات التجارة الإلكترونية، والذي يرتبط مباشرة بتعزيز نمو الأعمال، وتضيف «ترايبال العالمية» المزيد من الفعالية لهذه الشركات في إدارة الإنفاق الرقمي من خلال تسهيل تتبعه ومرونة الاستخدام».

تمثل الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم والشركات الناشئة في مصر نحو 90 في المئة من الشركات النشطة في الأسواق، والتي قد يصل مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي إلى 80 في المئة، وفقًا لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، في حين تمثل الشركات الصغيرة والمتوسطة والناشئة في الإمارات العربية المتحدة ما يقارب من 86 في المئة من القوى العاملة في القطاع الخاص، و60 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي. بالإضافة إلى ذلك، تشير بيانات الحكومة المملكة العربية السعودية إلى ارتفاع مساهمة هذه الشركات في الناتج المحلي الإجمالي إلى 28.7 في المئة منذ شهر مارس 2021.

وأضافت أميرة فاضل: «تشكل الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم والشركات الناشئة العمود الفقري للاقتصاد العالمي حالياً، وتوفر معظم فرص العمل في العالم في الوقت نفسه. لذا يمثل توسيع أعمالها ضرورة قصوى لمواصلة المساهمة في النمو الاقتصادي والاجتماعي».

«هدى للإنارة» توقع اتفاقية شراكة مع «وسيلا سفيتا»

أعلنت شركتا هدى للإنارة وسيلا سفيتا عن توقيع اتفاقية تعاون مشترك بهدف إطلاق شركة هدى للإعلام والفعاليات.

وتعتبر شركة «هدى للإعلام والفعاليات» شركة إنتاج متكاملة الخدمات لتقديم الحلول التقنية والتصميمات الإبداعية وتنظيم فعاليات متميزة للقطاعات التالية:

- فعاليات الشركات
- الفعاليات العامة
- المهرجانات
- الفعاليات الرياضية
- العروض والحفلات الموسيقية
- الحفلات الفنية وإدارة الرحلات

تهدف الشركة، من خلال إبرام شراكات متنوعة مع شركات إقامة الفعاليات والمؤسسات متعددة الجنسيات والوكالات ومروجي الفعاليات، إلى العمل على نطاق عالمي في مجال التواصل المباشر.

وقد صرح المتحدث الرسمي لشركة هدى للإعلام والفعاليات قائلاً: «إننا نترجم الأفكار المبتكرة والتصميمات الإبداعية إلى خطط عملية تتضمن إعداد المسرح الرئيسي في الفعالية، وإقامة التركيبات المؤقتة والخيام، وتوفير معدات الصوت والإضاءة وشاشات عرض الفيديو والإمداد بالطاقة وتوفير الآلات والديكورات».

شركة سيلا سفيتا هي شركة رائدة على مستوى العالم في هذا المجال وتتمتع بخبرة أكثر من 14 عاماً أنجزت خلالها 750 مشروعاً في 35 دولة، وتشارك بالخبرة ورأس المال البشري في هذه الشراكة. وقد علقت أناستاسيا فيلاتوفا، مديرة حسابات العملاء بشركة سيلا سفيتا قائلة: «إننا متحمسون للغاية لهذه الشراكة وما تعنيه لكل الأطراف، لا سيما لعملائنا المحتملين».

وسيتولى المنتج التنفيذي سيلفيو بارتولو قيادة شركة هدى للإعلام والفعاليات، وسيأخذ على عاتقه مهمة القيادة الاستراتيجية لهذه الشركة الجديدة في المجموعة ويسهم في تنفيذ استراتيجية النمو التي تطبقها المجموعة، ويساعد على تحقيق المزيد من النجاح داخل منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وخارجها.