بنسبة نمو 34 في المئة

"أدنوك للحفر" تُحقق 1.39 مليار درهم إماراتي أرباحاً صافية خلال النصف الأول من 2022

أعلنت شركة "أدنوك للحفر" المُدرجة في سوق أبوظبي للأوراق المالية تحت (الرمز: A-NOCDRILL والرقم: AEA007301012) عن نتائجها المالية للنصف الأول والربع الثاني المنتهي في 30 يونيو 2022.

وسجلت الشركة نمواً قوياً في صافي أرباحها عن النصف الأول من العام بنسبة 34% لتصل إلى 1.39 مليار درهم إماراتي، في حين زادت الإيرادات بنسبة 13% لتصل إلى 4.66 مليار درهم إماراتي مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. كما وصلت أرباح النصف الأول قبل خصم الفائدة والضريبة والاستهلاك والإطفاء إلى 2.13 مليار درهم إماراتي، بزيادة قدرها 16% على أساس سنوي وبهامش قدره 45.7%، وذلك نتيجة استمرار الشركة في تحقيق نتائج قوية في كفاءة التكلفة.

يأتي استمرار نمو إيرادات شركة "أدنوك للحفر" على أساس سنوي مَدفوعاً بقطاع خدمات أعمال الحفر البرية، وجُهود الشركة المتواصلة لتمكين مجموعة "أدنوك" من تحقيق أهدافها الطموحة المتمثلة في رفع سعتها الإنتاجية. كما حقق قطاع أعمال خدمات حقول النفط في الشركة كذلك مَكاسب قوية على أساس سنوي.

وشهدت إيرادات الشركة نمواً خلال الربع الثاني بواقع 11% على أساس سنوي لتصل إلى 2.45 مليار درهم إماراتي مدفوعة بشكل أساسي بقطاعي خدمات الحفر البرية وخدمات حقول النفط. وارتفعت أيضاً الأرباح قبل خصم الفائدة والضريبة والاستهلاك والإطفاء في الربع الثاني من عام 2022 بمعدل 7% مقارنة بالربع الأول ووصلت إلى 1.10 مليار درهم إماراتي. كما ارتفع صافي أرباح الربع الثاني من عام 2022 بمعدل 17% مقارنة بالربع الأول، وبنسبة 19% على أساس سنوي ليصل إلى 749.19 مليون درهم إماراتي.

• خدمات الحفر البرية: ارتفعت إيرادات النصف الأول لتصل إلى 2.57 مليار درهم إماراتي، بزيادة قدرها 24% مقارنة بالفترة نفسها من عام 2021 بعد إضافة حفارات جديدة إلى الأسطول، فيما بلغت إيرادات الربع الثاني 1.40 مليار درهم إماراتي، بزيادة قدرها 33% مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي. وكانت أيام التشغيل الإجمالية والإيرادات الأساسية في الربع الثاني من العام 2022 أعلى مما كانت عليه في الفترة السابقة نفسها.

• خدمات الحفر البحرية: بلغت إيرادات النصف الأول 1.05 مليار درهم إماراتي، وهي ثابتة على نطاق واسع مقارنة بالعام السابق، فيما بلغت إيرادات الربع الثاني 528.84مليون درهم إماراتي عن هذا العام، مُسجلة انخفاضاً بواقع 8% مقارنة بالربع الثاني من العام الماضي بسبب الحالة التشغيلية للحفارات والتأخير في استبدال الحفارات المستأجرة بوحدات مملوكة للشركة.

• خدمات الجزر الاصطناعية: بلغت إيرادات النصف الأول 370.92 مليون درهم إماراتي على غرار النصف الأول من عام 2021. وانخفضت إيرادات الربع الثاني من العام الحالي البالغة 187.30 مليون درهم إماراتي بنسبة 26% على أساس سنوي بسبب التحركات المحاسبية في الفترة السابقة.

• خدمات حقول النفط: ارتفعت إيرادات قطاع خدمات حقول النفط بفضل الأداء الجيد في النصف الأول، والتي وصلت إلى 657.38 مليون درهم إماراتي، بزيادة قدرها 14%، مقارنة مع النصف الأول من العام الماضي، مدفوعة بالنشاط المرتفع بسبب التوسع المستمر مع هامش تطور جيد، فيما بلغت إيرادات الربع الثاني من العام الحالي 334.20 مليون درهم إماراتي، بزيادة قدرها 5% على أساس سنوي.

وأعلنت شركة 'أدنوك للحفر' عن معدل استخدام للأسطول بنسبة 98.1٪ لنصف العام حتى 30 يونيو 2022.

كما شهد برنامج الشركة الطموح لتوسيع أسطول الحفارات زخماً إضافياً في النصف الأول من العام 2022 بإضافة ثماني حفارات جديدة، حيث تمت إضافة خمس حفارات من طراز (Helmerick Payne FlexRigs) في الربع الأول من العام، وتم توقيع اتفاقيات بيع وشراء لثلاث حفارات بحرية ذاتية الرفع في الربع الثاني من العام نفسه. وتشكل القيمة الإجمالية لعمليات الاستحواذ على الحفارات جزءًا من توجيه الإنفاق الرأسمالي للشركة لمدة ثلاث سنوات، والذي يتراوح بين 9.18 و11 مليار درهم إماراتي، بالإضافة إلى خريطة الطريق الاستراتيجية لزيادة عدد الحفارات في الأسطول إلى 122 حفارة بنهاية عام 2024.

وتماشياً مع سياسة توزيع الأرباح المستدامة والتدريجية في شركة "أدنوك للحفر"، أكد مجلس الإدارة الزيادة في توزيعات الأرباح نصف سنوية المؤقتة بنسبة 5% البالغة 1.25 مليار درهم إماراتي بواقع 7.83 فلساً للسهم العادي للسنة المالية 2022 يتم دفعها في الربع الرابع. ويعكس النمو في توزيعات الأرباح التدفق النقدي المستقبلي القوي لشركة "أدنوك للحفر"، مع توفير فرص كبيرة للاستثمار في النمو المستقبلي طويل الأجل.

وبهذه المناسبة، قال معالي الدكتور سلطان بن أحمد الجابر، وزير الصناعة والتكنولوجيا المتقدمة، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لشركة بترول أبوظبي الوطنية (أدنوك) ومجموعة شركاتها، رئيس مجلس إدارة شركة "أدنوك للحفر": "استمرت 'أدنوك للحفر' في تحقيق نمو قوي خلال عام 2022 والوفاء بالتزامها بمواصلة التقدم والعمل على زيادة العوائد لمساهميها. وتُعتبر النتائج نصف السنوية المتميزة، والتنفيذ الناجح للخطط والأهداف الاستراتيجية، دليلاً على الدور الحيوي الذي تقوم به الشركة للمساهمة في تحقيق هدف "أدنوك" بزيادة سعتها الانتاجية، وكذلك هدف دولة الإمارات بتحقيق الاكتفاء الذاتي من الغاز. وكجزء من سياسة توزيع الأرباح المعلنة سابقاً، يسر مجلس الإدارة تأكيد أن توزيعات الأرباح المؤقتة للسهم ستشهد زيادة بنسبة 5% بواقع 7.83 فلساً للسهم، وبذلك تصل قيمة الدفعة الأولى من السنة المالية 2022 إلى 1.25 مليار درهم إماراتي."

ومن جانبه، قال عبدالرحمن عبدالله الصيعري، الرئيس التنفيذي لشركة أدنوك للحفر: "أتى تحقيق هذه النتائج مدفوعًا بأهدافنا الاستراتيجية الواضحة، والتزام كوادرنا البشرية ذات المهارات العالية والمتفانية، والتزامنا الراسخ بمعايير الصحة والسلامة الرائدة في قطاع أعمال الحفر. وقد اكتسب برنامج توسيع أسطولنا زخماً حقيقياً وهو أمر أساسي لاستراتيجية نمونا. وستساعدنا الحفارات التي أضفناها إلى أسطولنا في النصف الأول من هذا العام في الوفاء بالتزاماتنا تجاه مساهمينا، بما في ذلك 'أدنوك' التي تعمل من أجل بلوغ أهداف رفع سعتها الإنتاجية وتحقيق الاكتفاء الذاتي من الغاز لدولة الإمارات."

ويساعد برنامج توسيع أسطول "أدنوك للحفر" في دعم عمليات تطوير عدد متزايد من المشاريع العالمية المستوى في دولة الإمارات، حيث انعكس ذلك من خلال عدد من العقود التي حصلت عليها الشركة في الأسابيع الأخيرة. وقد حصلت "أدنوك للحفر" في 27 من يوليو على عقود بقيمة 7.34 مليار درهم إماراتي لوحدات الحفر البحرية وخدمات الحفر المتكاملة لتطوير مشروع امتياز "غشا" للغاز البحري التابع لأدنوك. كما أكدت الشركة في 5 من أغسطس، حصولها على عقود بقيمة 12.5 مليار درهم إماراتي إضافية لـ 8 منصات حفر بحرية عالية المواصفات لتوفير خدمات عمليات الحفر لأدنوك البحرية.

المقاييس المالية الرئيسية

مليار درهم إماراتي	الربع الثاني 2022	الربع الثاني 2021	نسبة التغير	نصف العام 2022	نصف العام 2021	نسبة التغير
الإيرادات	2.45	2.20	11%	4.66	4.12	13%
الربح قبل الفوائد والضرائب والاستهلاك والإطفاء	1.10	1.07	3%	2.13	1.83	16%
صافي الربح	0.749	0.632	19%	1.39	1.04	34%
العائد للسهم (درهم إماراتي/سهم)	0.048	0.040	18%	0.088	0.066	33%
النفقات الرأسمالية2	(0.761)	(0.544)	40%	(1.04)	(1.03)	1%
النقد من العمليات3	0.753	1.07	-30%	3	1.75	71%

جدول بياني توضيحي للمقاييس المالية الرئيسية بالشركة

شركة "أدنوك للحفر"

تشغيل أسطول الشركة المتطور بنسبة 98 ٪ وتحسين كفاءة التكلفة ساهما في تحقيق أرباح كبيرة

إضافة 8 منصات حفر جديدة تُؤكد جهود الشركة المبذولة لتَسريع بَرنامج توسيع أُسطولها مِن الحفارات

مَجلس الإدارة يؤكد الزيادة في توزيعات الأرباح المؤقتة بواقع 7.83 فلساً للسهم عن السنة المالية 2022

«جينيسيس» تحصد مجموعة من جوائز «ريد دوت ديزاين» لعام 2022

أعلنت جينيسيس، العلامة التجارية العالمية للسيارات الفاخرة، عن فوزها بأربع جوائز رائدة في فئة تصميم العلامات التجارية والاتصالات ضمن مسابقة "ريد دوت ديزاين" لعام 2022.

حصدت كل من صالة جينيسيس "سوجي"، وصالة جينيسيس "أنسيونج"، وجينيسيس "هاوس نيويورك" على جوائز "ريد دوت ديزاين" في فئة تصميم الصالات التجارية بطريقة إبداعية ومبتكرة تواكب تطور طرازات الشركة وتقدمها، وفازت الأجهزة الاستشارية الفنية المستوحاة من السيارة الكهربائية GV60 في فئة "الاتصالات المكانية". يشكل الفوز اعترافاً عالمياً بمكانة جينيسيس، وريادة هوية العلامة التجارية بشكل واضح في مختلف النواحي، وقدرتها على توفير مساحاتها وصالاتها التجارية لتعزيز تجربة عملائها من مختلف أنحاء العالم.

منحت لجنة التحكيم جينيسيس "سوجي" جائزة ريد دوت "أفضل الأفضل" المعروفة بـ Best of the Best لتصميمها الرائد والطليعي، وهي واحدة من أعلى الجوائز وأكثرها رقياً وتميزاً في حفل جوائز "ريد دوت ديزاين". يذكر أنه تم تصميم المشاريع لشركة جينيسيس من قبل شركة "Suh Architects" مقرها في سيول. أُنشئت مسابقة "ريد دوت" المفتوحة في عام 1955، وهي واحدة من أفضل ثلاث مسابقات في التصميم على مستوى العالم، إلى جانب جوائز iF للتصميم، وجوائز IDEA للتصميم. في كل عام، تُعلن المسابقة عن الفائزين في ثلاثة تخصصات متميزة، تتمثل في تصميم المنتجات، وتصميم العلامات التجارية والاتصالات، ومفهوم التصميم.

منذ إطلاقها أول مرة في عام 2015، حرصت جينيسيس على إثبات حضورها العالمي كعلامة تجارية فاخرة للسيارات، وعلامة تجارية رائدة تُجسد أسلوب الحياة الكورية ورنقها المميز.

صالات عرض العلامات التجارية

تُقدم صالات عرض جينيسيس تجارب رائدة ومميزة على مجموعة واسعة من منتجاتها الحديثة والجديدة كلياً، ليتمكن رواد الصالات من التعرف على المنتجات الجديدة من خلال رحلة استكشافية تصور فخامة العلامة التجارية وعراقتها وقصتها منذ التأسيس. تنتهج صالات عرض جينيسيس مبدأ موحد "العميل أولاً" وهي الطريقة التي تصمم بها جميع تجارب علامتها التجارية. تجسد صالة عرض جينيسيس "سوجي" روعة التصميم في كافة تفاصيلها لتضفي مزيد من التجارب الرائدة على تجربة عملائها مستفيدة من موادها ومساحتها وبرامجها، إذ تعمل صالة العرض المكونة من أربعة طوابق والتي تبلغ مساحتها 4991 متراً مربعاً كمعرض للسيارات ومنصة لتقديم الخدمات ومركز اختبار القيادة في الوقت نفسه. إنها الصالة الأولى من نوعها في كوريا التي تجمع بين العرض التقديمي وتقديم برنامج خدمة رائدة عالمياً.

توفر صالة العرض للعملاء فرصة اختبار قيادة سياراتهم المفضلة، بينما يمكن للمالكين الجدد استلام سياراتهم الجديدة في صالة خاصة مع حفل "خاص لتسليم السيارة"، مزود بتقنيات كالأذرع الآلية وشاشة فيديو خاصة تدون تلك اللحظات الرائعة. أثبتت جينيسيس من خلال صالتها "أنسيونج" أن الصالات ذات العلامات التجارية الرائدة لا تحتاج إلى أن تكون مؤسسة قائمة بذاتها لإثارة الإعجاب. إذ تقع صالة جينيسيس "أنسيونج" التي تبلغ مساحتها 663 متراً مربعاً في مركز تجاري لتستعرض بجرأة أحدث التقنيات ومركبات القيادة للعلامة التجارية في رؤية مستقبلية تصور التصميم، والصوت، والضوء، مع الترحيب بالعملاء لاستكشاف طرازات جديدة متطورة وذات نظرة استباقية في عالم الهندسة والابداع في التصميم.

تواؤم العلامة التجارية بالثقافة:

تُعد جينيسيس "هاوس نيويورك" مكاناً مميزاً ومعلماً يجسد الثقافة الكروية في مدينة نيويورك، ويُشار إليها على أنها "واحة متطورة في قلب مدينة مزدهرة". هناك الكثير لاستكشافه، بدءاً من الديكورات والتصميمات الفنية وانتهاءً بتجربة المأكولات الكورية الطازجة والتقليدية، إلى جانب التعرف عن قرب على أحدث الطرازات والتصاميم الرائدة لأسطول سيارات جينيسيس. يمكنك لرواد الصالة المشاركة في حفل الشاي الكوري والاستمتاع بالمناظر البانورامية لنهر "هدسون" ومتنزه "هاي لاين". يذكر أن شركة Suh Architects تولت تصميم جينيسيس "هاوس نيويورك"، ولم يتم بنائه فقط لعشاق السيارات، بل لتستقطب كافة الأذواق.

بهذه المناسبة قال كيم يونغ إن، رئيس قسم الهندسة في شركة Suh Architects: "كنا محظوظين حقاً لأن العميل والموقع والبرنامج الثقافي والشركاء مثل "أونجيوم جينيسيس نيويورك"، حرصوا على العمل بجانبنا والتعاون لإنشاء واحة فريدة في التصميم تجسد التقاليد المعاصرة التي تستحق العمل والابداع".

«سمارت كراود القابضة» تطلق عملياتها الاستثمارية العقارية في أسواق السعودية

كشفت سمارت كراود القابضة، الشركة الرائدة في مجال الاستثمارات العقارية الجزئية على مستوى المنطقة، عن حصولها على تصريح التكنولوجيا المالية التجريبية من هيئة السوق المالية السعودية. وتعمل الشركة حالياً لاستيفاء جميع المتطلبات التجارية اللازمة للإطلاق المرتقب لمنصة توزيع صناديق الاستثمار العقاري، لتتيح إمكانية وصول سكان المملكة العربية السعودية إلى الأصول البديلة في المستقبل القريب.

وتمثل سوق العقارات السكنية في المملكة العربية السعودية إحدى أبرز القطاعات غير المستغلة، والتي تطرح فرصاً متميزة للمستثمرين في المنطقة وجميع أنحاء العالم، مع توقعات بتحقيق السوق لمعدل نمو سنوي مركب يتجاوز 9.74% بين 2022-2027.

وتُشير التوقعات إلى إمكانية تسجيل معدلات نمو قوية في سوق العقارات، التي بلغت قيمتها التقديرية عام 2021 حوالي 156 مليار ريال سعودي (بحسب مؤسسة نايت فرانك)، بما ينسجم مع رؤية المملكة العربية السعودية 2030 وسُرعة وتيرة المشاريع الجديدة ومساعي المملكة المتواصلة لتنويع اقتصادها والابتعاد عن الاعتماد على عائدات قطاعي النفط والغاز.

وتعليقاً على هذا الموضوع، قال عبدالله العثيم، الرئيس التنفيذي لشركة مضاء للاستثمار، في المملكة العربية السعودية والتي كانت المستثمر الرئيسي خلال جولة التمويل المرحلي الأخيرة لشركة سمارت كراود: "يطرح توسع سمارت كراود نحو السوق السعودية فرصة مثالية لسُكان المملكة لتنويع محفظاتهم ويمنح المستثمرين العالميين القدرة على الاستفادة من السوق العقارية المزدهرة في المملكة".

وتابع قائلاً: "تُواجه الأسواق العالمية حالياً العديد من التحديات العصيبة. وتوفر سمارت كراود الفرصة الضرورية لتنويع الاستثمارات في وجه الغموض الذي يسود الأسواق، لا سيما وأن السوق العقارية تُعد الأكثر تفضيلاً نظراً لبساطة الاستثمار فيها وتقلباتها المحدودة".

ومن جانبه، قال يوسف البابطين، شريك رئيسي لدى شروق بارتنرز، شركة رأس المال الاستثماري في الإمارات وأحد أول المستثمرين في سمارت كراود: "نحن فخورون بكوننا جزءاً من رحلة سمارت كراود، أول وأبرز منصة للاستثمار والتمويل العقاري الجماعي في المنطقة، حيث أسهمت التجربة عالمية المستوى التي طوّرتها الشركة في تمكين آلاف المستثمرين من تنويع محفظاتهم وتحقيق عائدات كبيرة".

وأضاف قائلاً: "نرى في التوسع الأخير نحو السوق السعودية إنجازاً بارزاً يفسح المجال أمام الاستفادة من الرصيد الهائل من الإمكانات التي تزخر بها سوق منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. ونحن واثقون بأنّ سمارت كراود ستلعب دوراً محورياً مع الهيئات التنظيمية السعودية وجميع الأطراف المعنية في المملكة لتعزيز الازدهار المالي لدى شريحة أوسع من الأفراد".

وينسجم توسيع حضور سمارت كراود، التي تعمل كجزء من منظومة Hub71 العالمية لشركات التكنولوجيا في أبوظبي، مع رسالتها الرامية إلى تبسيط إمكانية الوصول إلى الاستثمارات العقارية أمام أفراد المجتمع من خلال تمكينهم من الاستثمار في العقارات المولدة للدخل بشكل جماعي. وموّلت المنصة منذ إطلاقها ما يزيد عن 75 عقاراً بقيمة تزيد عن 65 مليون درهم إماراتي، بينما وزّعت عائدات إيجارية تزيد عن 3.2 مليون درهم إماراتي. وباعت الشركة مؤخراً عقاراً استثمارياً بعائدات إجمالية وصلت إلى 39.25% على مدى دورة استثمارية كاملة. كما تُعد سمارت كراود واحدة من المنصات تكنولوجيا الثروات القليلة في المنطقة التي نجحت في توليد عائدات ملموسة للمستثمرين فيها، ما عزّز من جاذبيتها بين مستخدميها، كما كان واضحاً من معدل إعادة الاستثمار المذهل الذي بلغ 65%.

وبدوره، قال صدّيق فريد، الرئيس التنفيذي والمؤسس المشارك لشركة سمارت كراود: "عززت سمارت كراود، بمجرد حصولها على تصريح هيئة السوق المالية السعودية، مكانتها كواحدة من أبرز الجهات الفاعلة في القطاع إقليمياً. وستُواصل سمارت كراود طرح منتجات مبتكرة ودخول أسواق جديدة بما ينسجم مع الطلب المتزايد وارتفاع مستويات إقبال المستثمرين على الفرص العقارية المتنوعة".

وتجدر الإشارة إلى أنّ 80% من مستخدمي منصة سمارت كراود مُقيمون في دولة الإمارات، بينما تتوزع نسبة 20% المتبقية في مختلف أنحاء العالم، وصولاً إلى نيوزيلندا وأستراليا، حيث يستخدمون منصة سمارت كراود لتنويع محفظاتهم العقارية.

وتسعى سمارت كراود، بعد تسجيلها لمعدلات نمو من خانتين من حيث الأصول المُدارة والمستثمرين، على مدى الربعين الماضيين، إلى جمع رأس مال جديد لتمويل توسعها المرتقب في المنطقة.

ويتوفر تطبيق سمارت كراود الجديد للأجهزة المحمولة الآن على كُلٍ من متجري App Store و Google Play، مما يُعزز سهولة وتوافر الاستثمارات العقارية.

معلومات أساسية:

يُتوقع أن يُثمر تركيز الحكومة السعودية على القطاع العقاري، كجزء من خطتها لتنويع الاقتصاد، عن تعزيز سوق العقارات السكنية المحلية على مدى الأعوام المقبلة.

يُشكل الشباب من الطبقة المتوسطة الجزء الأكبر من سُكان المملكة، وهي الفئة التي تسعى لاستئجار أو امتلاك منزلهم الأول على الإطلاق. يُشكل الشباب ممن لم تتجاوز أعمارهم العقد الثاني ما يصل إلى 45% من إجمالي سُكان المملكة.

وبالتالي، تُواجه منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ولا سيما المملكة العربية السعودية، نقصاً في المساكن المتاحة. وزاد الطلب الناجم عن الوافدين المستأجرين من حدّة هذا النقص في المساكن، خصوصاً مع استقبال المملكة لحوالي 5.5 مليون عامل وافد (مع توقعات بنمو هذا الرقم مع فتح المملكة أبوابها أمام العالم).

وتتخذ حكومة المملكة، في ضوء ما يُظهره الجيل الشاب من مواطني المملكة والوافدين إليها من تفضيل للشقق والعقارات الأقل تكلفة، مجموعة من الخطوات المتمثلة في تحفيز شركات التطوير العقاري لبناء مشاريع معقولة التكلفة، وتشجيع البنوك على تقديم مزيد من خيارات التمويل السكني.

صدّيق فريد ويوسف البابطين