



Date: 16/11/2023

إشارة: IR/ALG/57/2023

التاريخ: 2023/11/16

Dear Bursa Kuwait Company
Greeting,

السادة/ شركة بورصة الكويت
المحترمين
تحية طيبة وبعد،

Subject: Analysts/ Investors Conference

الموضوع: محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين

Transcript for Q3 of the Financial Year 2023

للموضوع الثالث من السنة المالية 2023

With reference to the above subject, and in the interest of Ali Alghanim Sons Automotive Company (ALG) to adhering with requirements of article No. (7-8-1/4) of Bursa Kuwait Rulebook. Kindly find attached the Analysts/ Investors Conference Transcript for Q3 of the financial year 2023.

بالإشارة إلى الموضوع أعلاه، وحرصاً من شركة أولاد علي الغانم للسيارات (الغانم) على الإلتزام بمتطلبات المادة رقم (7-8-1/4) من كتاب قواعد البورصة، نرفق لكم محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين للربع الثالث من السنة المالية 2023.

sincerely yours,

وتفضلوا بقبول فائق التحية والإحترام،

يوسف عبدالله القطامي
Vice Chairman
& CEO
نائب رئيس مجلس الإدارة
والرئيس التنفيذي





شركة أولاد علي الغانم للسيارات ش.م.ك.ع
Ali Alghanim Sons Automotive Company K.S.C.P

محضر مؤتمر المحليين/ المستثمرين
للربع الثالث من عام 2023



محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين

لـلرـبـع الـثـالـث مـن عـام 2023

شركة أولاد علي الغانم للسيارات (ش.م.ك) عامة

محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين للربع الثالث من عام 2023 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات المنعقد يوم
الأثنين الموافق 2023/11/13.

السادة المشاركون من شركة أولاد علي الغانم للسيارات:

السيد/ يوسف عبدالله القطامي – نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي.

السيد/ يوسف مصطفى – المدير العام – شركة علي الغانم وأولاده للسيارات.

إدارة المؤتمر:

السيد/ عمر ماهر

المجموعة المالية هيرمس



عمر ماهر

مساء الخير جميعا. يتحدث إليكم ماهر عمر من المجموعة المالية هيرميس. نيابة عن زميلي حاتم علاء، أود أن أرحب بكم جميعا في المؤتمر التحليلي عن طريق المكالمة الهاتفية على شبكة الانترنت لاستعراض النتائج المالية للربع الثالث من عام 2023 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات. ويسعدني أن ينضم إلينا السيد/ يوسف القطامي، الرئيس التنفيذي للشركة، والسيد/ يوسف مصطفى، المدير العام لشركة علي الغانم وأولاده للسيارات. كالمعتاد، سوف نبدأ المؤتمر باستعراض النقاط الرئيسية لهذه الفترة، وستتبع ذلك جلسة لطرح الأسئلة والأجوبة. أود الآن نقل الحديث إلى السيد/ يوسف مصطفى لبدء العرض التقديمي للمؤتمر. شكراً جزيلاً.

يوسف مصطفى

شكراً، عمر. أود أن أرحب بكم جميعا. اليوم سنقدم لكم نتائج الربع الثالث والتسعة أشهر للعام الحالي لشركة أولاد علي الغانم للسيارات. سنقدم لكم نبذة عامة عن العرض التقديمي. بالنسبة لمجلس الإدارة، لا يوجد أي تغيير في مجلس الإدارة. وسيتم تقديم نبذة عامة عن الشركة وإنجازاتها عن الربع الثالث والتسعة أشهر للعام الحالي، ونبذة عن النتائج المالية، ثم يليها جلسة لطرح الأسئلة والأجوبة. كما هو مذكور أعلاه، لا يوجد أي تغيير في مجلس الإدارة. فيما يتعلق بالنبذة العامة عن الشركة وإنجازاتها، لقد حققنا أداءً رائعاً في الربع الثالث بإيرادات بلغت 69 مليون دينار كويتي، وصافي الربح بلغ 9.2 مليون دينار كويتي. وفيما يتعلق بنتائج التسعة أشهر فقد بلغت الإيرادات 195.5 مليون دينار كويتي، وصافي الربح بلغ 24.6 مليون دينار كويتي.

من حيث تفاصيل نسب إيرادات الشركة، كما تلاحظون أن هناك نمو في إيرادات قطاع سيارات الركاب حيث أصبحت تشكل 76% من إجمالي الإيرادات. لقد تمكنا من توفير المزيد من الإنتاج في جميع العلامات التجارية التي لدينا. كما حققت الشركة نمواً في قطاع خدمات ما بعد البيع، ولكن النسبة انخفضت من 13% إلى 11% خلال التسعة أشهر الحالية مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، وذلك بسبب أن نمو إيرادات قطاع سيارات الركاب تجاوز النمو في قطاع خدمات ما بعد البيع. عادةً، في مجال الأعمال التجارية للسيارات، سوف تظهر النتائج لاحقاً، وذلك عندما تبدأ الشركة في إجراء خدمات الصيانة وإصلاح السيارات. وعادةً ما يكون هناك فترة زمنية بين مبيعات السيارات وإيرادات خدمات ما بعد البيع تتراوح بين تسعة إلى اثني عشر شهراً. لذلك، سنشهد نمواً في قطاع خدمات ما بعد البيع في الأشهر المقبلة. حقق قطاع السيارات المستعملة المعتمدة نسبة 5%، وفيما يتعلق بالقطاعات الأخرى، حقق قطاع المعدات الثقيلة والتجارية نسبة 4%، كما ارتفعت نسبة قطاع تأجير السيارات لتصبح 2%، ويرجع ذلك جزئياً إلى زيادة المعروض من السيارات الجديدة وبالتالي تمكنا من زيادة سيارات التأجير. وحقق قطاع الخدمات المتكاملة 2%، والمبادرات التكنولوجية 1% بنفس النسب المسجلة مقارنة بالفترة السابقة.

استناداً إلى ما تقدم، نستعرض لكم نبذة عامة على النتائج المالية، كما ذكرنا، لقد حققنا نمواً في الإيرادات بنسبة 39% في الربع الثالث مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي. وفيما يتعلق بنتائج التسعة أشهر الحالية مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، فقد حققنا نمواً في الإيرادات بنسبة 42% بزيادة قدرها 57.7 مليون دينار كويتي. وفيما يتعلق بصافي الربح، فقد ارتفع في الربع الثالث من هذا العام مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي بنسبة 86%، بزيادة قدرها 4.24 مليون دينار كويتي. وفيما يتعلق بنتائج التسعة أشهر الحالية مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، فقد ارتفع صافي الربح بنسبة 76% بزيادة قدرها 10.62 مليون دينار كويتي. وارتفع



الربح الخاص بمساهمي الشركة الأم في الربع الثالث بنسبة 56% بزيادة قدرها 2.68 مليون دينار كويتي مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، حيث حققنا 7.5 مليون دينار كويتي، وفيما يتعلق بنتائج التسعة أشهر الحالية مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، ارتفع الربح الخاص بمساهمي الشركة الأم بنسبة 54%، حيث حققنا 20.93 مليون دينار كويتي بزيادة قدرها 7.3 مليون دينار كويتي.

بلغت ربحية السهم للربع الثالث 27.42 مقابل 17.5 فلس بزيادة قدرها 57% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي. وفيما يتعلق بنتائج التسعة أشهر الحالية بلغت ربحية السهم 76.37 مقابل 49.22 فلس بزيادة قدرها 55% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي. يعكس بيان الأرباح والخسائر الأداء الذي حققناه في الربع الثالث، حيث بلغت إيرادات الشركة 69 مليون دينار كويتي بزيادة قدرها 39%. هنا، أود أن أوضح بأن الزيادة الكبيرة في صافي الربح تعود بشكل أساسي إلى نمو مبيعات السيارات الجديدة وتنوع موديلاتها. لقد تمكنا من توفير حصة أفضل من السيارات ذات المواصفات العالية من قبل الشركات المصنعة، وذلك حسب طلب السوق، مما مكنا من تحقيق تلك الإيرادات والأرباح.

تشكل حصة نتائج الشركات المستثمر فيها بطريقة حقوق الملكية بشكل أساسي من حصة الشركة من نتائج أعمال شركة جلوبال أوتو في الربع الثالث مبلغ وقدره 773,000 دينار كويتي. وتعكس النتائج منذ بداية العام وحتى الربع الثالث نفس المعدل. إن النجاح في توفير المزيد من السيارات لتلبية حاجة السوق ينعكس أيضاً على النتائج منذ بداية العام وحتى الربع الثالث، وكما تلاحظون، فإن حصة نتائج الشركات المستثمر فيها بطريقة حقوق الملكية تحقق أيضاً أداءً جيداً للغاية منذ بداية العام حتى سبتمبر 2023.

ارتفعت أصول الشركة بنسبة 18.2% لتصل إلى 222 مليون دينار كويتي، وكما تلاحظون، فإن هذا الارتفاع ناتج بشكل رئيسي عن ارتفاع الأصول المتداولة والأصول الثابتة. أن الأصول المتداولة تتضمن حجم مخزون مرتفع والتي تعتبر مبيعاتها مضمونة، عادةً ما يصلنا المخزون مع نهاية الشهر، مما يمنحنا القدرة على بيعها. عادة ما يتغير حجم المخزون من نهاية الشهر إلى بداية الشهر حيث تنخفض الأصول المتداولة لأن المبيعات عادةً ما تُسلم خلال نهاية الشهر وبداية الشهر الذي يليه. تظهر قائمة التدفقات النقدية أداءً قوياً جداً، كما تلاحظون، أن قيمة التدفقات النقدية لأنشطتنا التشغيلية بلغت 33 مليون دينار كويتي، حيث أن أداء مبيعات السيارات وخدمات ما بعد البيع كانت على نحو جيد للغاية هذا العام، بالإضافة إلى أن الإنتاجية المضمونة من كلاً من مبيعات السيارات وخدمات ما بعد البيع قد انعكس في قائمة تدفقاتنا النقدية.

التغير في رأس المال العامل يرجع بشكل رئيسي لسبب إيجابي. فالمخزون لدينا أخذ في الارتفاع، في حين أننا نقوم بتوفير المزيد من السيارات حتى نتمكن من تلبية طلب السوق. تعكس جميع المؤشرات الرئيسية أداءً جيداً للغاية، وبفضل الأداء الذي حققناه خلال الفترة من بداية العام حتى تاريخه وفي الربع الثالث. كما تلاحظون أن نسبة السيولة المتداولة تبلغ 1.17، وهو أمر جيد ويعود بشكل رئيسي إلى حقيقة أننا نجحنا في توفير المزيد من السيارات لكي يمكننا من تلبية احتياجات السوق. وفي الختام، أود إفادتكم بأننا خلال أول تسعة أشهر فقط نجحنا في تحقيق 146% من صافي الربح المتوقع في عام 2023 بأكمله والذي قدمناه في وقت طرح نشرة الإكتتاب. وليس هذا فحسب، بل نجحنا في تجاوز الربح المتوقع لعام 2024 بأكمله، والذي قدمناه في وقت طرح نشرة الإكتتاب وذلك خلال أول تسعة أشهر فقط من عام 2023.



لدينا ثقة قوية في أداء الشركة ومع تحسن حصتنا السوقية لحجم السيارات وقدرتنا على إيصالها إلى السوق. نرى هذا الأداء ركيزة يمكننا جميعا الاعتماد عليها، والرؤية المستقبلية تبدو أفضل، إن شاء الله. شكرًا لوقتكم. كانت هذه لمحة سريعة عن أداء الشركة. والآن، وسأترك المجال الآن مفتوحًا لتلقي أي أسئلة تودون طرحها والإجابة عليها. شكرًا لكم.

عمر ماهر

شكرًا لك على هذا العرض التقديمي. إذا كنتم ترغبون في طرح الأسئلة، فيمكنكم استخدام خاصية رفع اليد لطرح السؤال شفهيًا، أو يمكنكم إرسالها عبر نظام الأسئلة والأجوبة. وسوف أقوم بإلغاء خاصية كتم الصوت حتى تتمكنوا من طرح أسئلتكم. ولدينا أول سؤال وهو، هل يمكنكم تقديم المزيد من التوضيح بشأن سياسة توزيع الأرباح المستقبلية؟

يوسف القطامي

إن سياسة توزيع الأرباح المستقبلية لدينا، وكما تلاحظون من توزيعات الأرباح في النصف الأول كانت مماثلة لما تحدثنا عنه سابقاً، وتتراوح ما بين 70% إلى 80% من صافي أرباحنا. وهذا ما يبدو أنه سيستمر في المستقبل. ولم يتغير شيء عن ما أعلننا عنه منذ البداية.

عمر ماهر

شكرًا لك. مرة أخرى، إذا كنتم ترغبون في طرح الأسئلة، فيرجي استخدام خاصية رفع اليد أو يمكنكم إرسال السؤال عبر نظام الأسئلة والأجوبة. لدينا سؤال من فاطمة، يرجى التفضل بطرح سؤالك.

فاطمة

لدي سؤال بشأن الطلب المستقبلي. هل سنرى نفس التنوع فيما يتعلق بسيارات رينج روفر أم أننا سنرى المزيد من التنوع في سيارات بي إم دبليو، حيث يوجد طراز جديد؟ وذكرتم أن المخزون مرتفع بسبب توقعاتكم. هل هذه الطلبات المحجوزة متوفرة في المخزون؟ هل بإمكانكم شرح هذا الأمر بالتفصيل.

يوسف مصطفى

شكرًا، فاطمة. نحن لدينا التوقعات لسياراتنا من حيث الطلب، وذلك بسبب، أولاً، الحجزات التي لدينا. السبب الثاني هو قدرتنا على توفير المزيد من الطلبات في المستقبل مما يؤكد متانة الشركة. أن تنوع الطرازات الذي نقدمه لسيارات رينج روفر وبي إم دبليو وكذلك السيارات الصينية يحدده الطلب في السوق. ولا نحاول تغيير هذا الاتجاه. نحن بشكل أساسي نستجيب لما يطلبه السوق. حتى بالنسبة للطرازات التي لم تكن لها نفس الحجزات الكبيرة فإنه يتم إستلامها وتسليمها بسرعة كبيرة. والسيارات التي يطلبها العملاء تكون ذات المواصفات العالية. وقد شهدنا هذا الاتجاه حتى في السيارات الصينية.

لذا، دائماً أردنا أن يكون لدينا بشكل أساسي نوعان من كل طراز. أحدهما الأقل تكلفة والآخر مزود بجميع الكماليات. وما لاحظناه هو أنه إذا كان كلاهما متاحًا ومتوفرًا للعملاء، فإن العملاء يختارون في الغالب السيارات ذات المواصفات العالية بالمقارنة بالسيارات الأقل تكلفة من نفس الطراز. ولا نرى تغييرًا في هذا الاتجاه على الإطلاق. بل نراه في تزايد.



عمر ماهر

شكرًا. السؤال التالي من زاهد برويز. يسأل ما هي آخر المستجدات بشأن العمليات في مصر.

يوسف القطامي

العمليات في مصر تسير بشكل جيد، الحمد لله. ولقد تمكنا من توفير المزيد من الدولارات للمضي قدمًا. نحن نتلقى شحنات بشكل متكرر وبالتالي يمكنكم أن تروا التغيير من أقل بقليل من نقطة التعادل السلبية في العام الماضي، والآن إلى شركة مربحة بالكامل. وعلى الرغم من وجود متغيرات في العملة، إلا أننا ندير ذلك ونحن نتمكن من الحصول على الدولارات، لذلك الأمور تسير في الاتجاه الصحيح. ومع ذلك، ما زلنا مقيدين من حيث الربح بسبب الكميات الذي نحصل عليه. وبمجرد تحسن هذا الأمر، سنرى نتائج أفضل بكثير في المستقبل، إن شاء الله.

عمر ماهر

شكرًا لك. هناك استفسار اضافي من زاهد. يسأل، ما هي عدد طلبيات السيارات المتأخرة ؟

يوسف مصطفى

عدد الطلبيات المتأخرة المُسجل حاليا حوالي 2,000 سيارة بشكل عام.

عمر ماهر

شكرًا لك. السؤال التالي من طلال ساموري. يسأل، كيف تسير خططكم في مصر؟ أعتقد أن هذا السؤال قد يكون مرتبط بالسؤال السابق.

يوسف مصطفى

معذرة عمر. الجزء الأول من السؤال هو: كيف تسير خططكم في مصر؟ لم أسمعه حقًا.

عمر ماهر

نعم، بالضبط.

يوسف مصطفى

حسنًا.

عمر ماهر

والجزء الثاني من السؤال هو، هل لديكم أي طلب بخصوص السيارات الكهربائية؟



يوسف القطامي

فيما يتعلق بالسيارات الكهربائية، حالياً الطلب منخفض، لذلك لم نقم بالمضي قدماً في هذا الأمر. ومع ذلك، ما قمنا به من جانبنا هو أننا جاهزون تماماً وقادرون على المضي قدماً بشأن السيارات الكهربائية. تم تدريب موظفينا في المبيعات وخدمات ما بعد البيع بشكل كامل، بما في ذلك ورشة إصلاح السيارات، لذلك نحن جاهزون لاتخاذ هذه الخطوة عندما يكون ذلك ضرورياً، نظراً لأن السوق سيقودنا في هذا الاتجاه. ومع ذلك، حتى الآن، مبيعات السيارات الكهربائية ضئيلة جداً في الأسواق التي نعمل فيها. وحتى أن يحدث ذلك، فأنا حالياً لا نقوم ببيع أيها منها. إلا أننا جاهزون للمضي قدماً في هذا الشأن.

فيما يتعلق بخططنا في مصر، أعتقد أنني قد غطيت ذلك الأمر في السؤال السابق. لقد جعلناها خطط مربحة بشكل عام، نحن لا نزال مقيدين من حيث الكميات. ويوجد تحسن في الكميات، ولكن ليس بشكل كامل، ومع تحسن الكميات الواردة الينا، قمنا بتحويل الشركة بالفعل لتكون مربحة، ونأمل أن يكون المستقبل أكثر إشراقاً من خلال توفير كميات ومبيعات أفضل للشركة. وقد تم ذلك بالفعل بالرغم من مشاكل العملة التي نواجهها في مصر.

عمر ماهر

شكراً لك. هناك سؤال من سمير حبيب. يسأل، هل تري تزايد على طلب السيارات الصينية وما هي الهوامش المزوجة بين السيارات الفاخرة مقابل السيارات الاقتصادية؟

يوسف مصطفى

نرى طلباً كبيراً على السيارات الصينية التي نوفرها في السوق. وكما ذكرت، ما أدهشنا حقاً هو حقيقة أنه حتى في السيارات الصينية، عندما نقدم نوعين لنفس الطراز، يختار العملاء في الغالب الطراز المزود بجميع الكماليات، الطراز الأكثر تكلفة. الفارق في الهوامش بين السيارات الصينية والفاخرة يتراوح في النسبة المئوية، حوالي خمسة إلى سبع نقاط في المئة أقل بين الفاخرة والصينية. ولكن كما ذكرت، السيارات الصينية تعتمد على توريد الكميات الكبيرة. الكميات والتحول السريع لمخزون السيارات هو اللعبة السائدة في الأعمال التجارية الصينية، وهذا هو ما نركز عليه. الأمر ينمو بشكل جيد، والكميات تزداد والعملاء يختارون السيارات المزودة بجميع الكماليات، مما يسمح لنا بتحقيق مزيد من الأرباح. ليس بنفس النسبة، ولكن ربح أكبر لكل وحدة من حيث القيمة.

عمر ماهر

شكراً لك. السؤال التالي من بدر مقداد. يسأل، هل يمكنكم تقديم أي توقعات للنمو المستقبلي، والخطط التطلعية بخصوص وكالات السيارات الجديدة، والعلامات التجارية الجديدة، والأسواق الجديدة أو خطط الاستحواذ المستقبلية؟

يوسف القطامي

أي شيء يتعلق بهذه الأمور سيتم الإعلان عنه في موقع البورصة. لذا، انتم تدركون بأنه محظور تقديم أي خطط. إذا حدث أي شيء، فمن المؤكد أن السوق سيعرف بمجرد حدوثه.



عمر ماهر

هناك متابعة من فهد أيضاً. هل تخططون لإجراء أي عمليات شراء للأسهم أو إعادة شراء للأسهم؟

يوسف القطامي

إعادة شراء الأسهم فيما يتعلق بأسهم الخزينة؟

عمر ماهر

نعم، أعتقد هذا هو السؤال.

يوسف القطامي

لا يوجد لدينا أي خطط حالياً، ولكن لدينا موافقة من هيئة أسواق المال للشراء في أي وقت. ولكن لا نقوم بذلك في الوقت الحالي.

عمر ماهر

شكراً لك. هناك سؤال آخر من طلال، يسأل عما إذا كانت هناك أي خطط للتوسع أو الاستحواذ من حيث العلامات التجارية أو الدول الأخرى. أعتقد أنه سؤال مكرر مرة أخرى.

يوسف مصطفى

لقد أعلننا مؤخراً عن أحدث عمليات الاستحواذ على العلامات التجارية التي قمنا بها، وهي جيلي في مصر، وهو أمر جوهري، ولكن لم تظهر إيراداته وربحه بعد. نرجو ذلك إن شاء الله. ومع ذلك، أود التعليق على هذا. عادةً، لكي تقوم بالاستحواذ على العلامات التجارية، يعني ذلك أنها عادةً ما تكون قد تم التخلي عنها بواسطة وكيل آخر أو تم سحب وكيل. وهذا شيئاً لا يحدث بشكل متكرر. بالنسبة لنا لنكون قادرين على إضافة بي إم دبليو مصر وجيلي مصر وجيلي الكويت وجريت وول موتورز الكويت في غضون الأربعة إلى خمس سنوات الماضية، فإن ذلك يعد بالفعل أحد أكبر الإنجازات. إذا قارنتها بأي وكيل آخر أو تاجر في المنطقة، فلن ترى أنهم قد نجحوا في مضاعفة عدد العلامات التجارية لديهم أو توسيع تغطيتهم الجغرافية في أقل من خمس سنوات.

وما نحن متحمسون له هو جيلي مصر، بقدر ما نحن متحمسون بشأن بي إم دبليو والتي حققت أرباحاً، ونأمل، أن تحقق مزيد من النمو. نحن ننتظر أن تظهر جيلي مصر إمكاناتها الحقيقية وهذا ما نركز عليه الآن.

يوسف القطامي

من المفترض أن تبدأ عمليات جيلي في النصف الثاني من 2024، إن شاء الله.

عمر ماهر

شكراً لك. السؤال التالي من زاهد مرة أخرى. لماذا يتم تقييد الكميات في مصر؟



يوسف القطامي

بسبب تحويل الدولار. وهي مشكلة السوق كله. وليس بالنسبة لنا فحسب. وللعلم، أن السوق قد انخفض بنسبة تتراوح بين 70% تقل أو تزيد عن هذه النسبة بشكل بسيط.

عمر ماهر

شكرًا لك. لدينا سؤال جيد من نافيد أحمد. نافيد، تفضل بطرح السؤال..

نافيد أحمد

لدي بضعة أسئلة. سؤالي الأول يتعلق بمستوى العروض الترويجية التي يقدمها المنافسون في الكويت. هل كان هناك أي زيادة في العروض الترويجية التي تحدث في سوق الكويت أم أن الأسعار ثابتة في صناعة السيارات بأكملها؟

يوسف مصطفى

حسنًا، أولاً، شكرًا لك، نافيد. فيما يتعلق بالعروض الترويجية المتلقاة في الغالب تكون أكثر بشكل عام في قطاع السيارات الاقتصادية، وذلك في السيارات الصينية والكورية واليابانية. لا يوجد الكثير مما يحدث بخلاف ذلك. لا يوجد شيء يذكر، بصراحة، لا يوجد شيء مهم يذكر. ولكن اللعبة المتبعة في السيارات الصينية على أي حال كانت وما زالت كما هي حتى خلال جائحة كورونا إلى حد ما، لأن قدرة معظم السيارات الصينية على توفير الكميات خلال الجائحة كانت بكامل سعتها قبل أو بعد الجائحة. فقد نجحوا في الحفاظ على مستويات إنتاجهم، لذا الأعمال أيضًا خلال الجائحة كانت تشكل تحديًا. العروض الترويجية تقريبًا لم تختلف كثيرًا، هي نفسها مقارنة بالعام الماضي.

نافيد أحمد

حسنًا، وسؤالي الثاني هو، مع تحسن وضع سلسلة التوريد، على سبيل المثال، مع اقترابنا من العام القادم، هل تعتقد أنه سيكون هناك إنخفاض اضطراري على أسعار السيارات بشكل عام؟ لأنه منذ الجائحة، كما نعلم جميعًا، ارتفعت أسعار السيارات عبر جميع الفئات، وزادت أسعار جميع أنواع السيارات بشكل عام. إذا تحسنت سلسلة التوريد، هل تعتقد أن الأسعار ستتناقص قليلًا، مما قد يؤثر على هوامش ربح الشركة؟

يوسف القطامي

إنني أعمل في مجال الأعمال التجارية للسيارات منذ زمن بعيد، وهذا هو عامي السابع عشر، ومررنا بأزمة عام 2008، وأزمات أخرى. لم أرى أي وكالة تقلل من سعر سيارتها أبدًا. كلما ارتفعت، قد لا يرفعونها أكثر لسنة محددة ويحافظون على السعر كما هو، ولكنهم لم يخفضوها أبدًا. وهذا يرد على السؤال المتعلق بهوامش الربح.

نافيد أحمد

حسنًا، هذا واضح جدًا. شكرًا جزيلاً.



عمر ماهر

شكرًا لك. السؤال التالي من سمير حبيب. يسأل بغض النظر عن حجم الطلبيات المتأخرة المتوقع، هل تتوقع أن تنخفض أسعار السيارات الفاخرة، نظرًا لتوقعات تباطؤ الطلب في العام المقبل؟ كانت توقعات مجموعة بي إم دبليو للربع الثالث حذرة إلى حد ما، أم هل ترون أن الطلب في المنطقة معزول بشكل كبير عن التطورات العالمية؟ سؤالين.

يوسف القطامي

سأتحدث عن مجموعتنا بشكل خاص، بدلاً من بي إم دبليو أو لاند روفر على مستوى العالم. في مجموعتنا، تحدثنا بالفعل عن مصر وهناك إمكانيات متاحة بالفعل للنمو هناك، في الواقع، بسبب القيود الحالية. يرجى أن تأخذوا في اعتباركم أننا أحدثنا تغييرًا كبيرًا في الشركة في مصر وحققتنا ربحًا عندما كان السوق ينخفض بنسبة 70%. وأي تحسن في ذلك السوق سيحقق قفزات ضخمة بالنسبة لنا. فيما يتعلق بالكويت، لا نرى تباطؤًا في الطلب. السوق جيد. هناك تحسن في القيود، نعم، لذا قد لا يكون النمو كبيرًا، ولكنه ما زال السوق جيد من حيث تنوع الطرازات، والمواصفات، وعدد السيارات، ومن حيث بعض العلامات التجارية. كما يمنحنا ذلك أيضًا إمكانية تحقيق النمو في العام المقبل، إن شاء الله.

عمر ماهر

شكرًا لك. تذكير أخير إذا كنتم ترغبون في طرح أي أسئلة، استفسار آخر من نافيد، يسأل، ما هو التوزيع الحالي للسيارات الصينية مقابل السيارات الفاخرة، من حيث الإيرادات، وهل هناك نسبة مستهدفة لديكم؟

يوسف القطامي

معذرة، هل يمكنك تكرار السؤال مرة أخرى؟

عمر ماهر

نعم. السؤال يتعلق بالتوزيع الحالي للسيارات الصينية مقابل السيارات الفاخرة، من حيث الإيرادات، وهل هناك نسبة مستهدفة لديكم؟ في توزيع الإيرادات؟

يوسف القطامي

لا يوجد توزيع مستهدف نتطلع إليه. نعمل مع كل علامة تجارية على حدى، وعند تحديد خطة أعمالنا، يتم ذلك بناءً على كل سوق على حدى ولا تتنافس بعضها مع بعض. إذن، لا، ليس هناك توزيع مستهدف بينهما ونستمر في السعي لتحقيق النمو لكلاهما.

عمر ماهر

هل يمكنك تقديم التوزيع الحالي للإيرادات بينهما؟

يوسف القطامي

لا، هذا شيء نود الاحتفاظ به.

**يوسف مصطفى**

لا تنسى نافيد، أننا الشركة المدرجة الوحيدة، ولا توجد بيانات أو معلومات غيرنا متاحة في السوق. جزء من ميزتنا التنافسية، هو أنه ما لم يشارك الجميع المعلومات، فإننا نفضل أن لا نكون الوحيدين الذين يفعلون ذلك.

عمر ماهر

ذلك واضح. شكرًا لك. يبدو أنه ليس هناك المزيد من الأسئلة، لذا نعود إليك إذا كنت تود الإدلاء بأي ملاحظات ختامية.

يوسف القطامي

نشكركم على وقتكم الثمين. ونأمل أن نكون قد أظهرنا نموًا جيدًا لهذا العام. نحن نهدف إلى مواصلة هذا النمو خلال الربع الأخير وفي العام المقبل، إن شاء الله. والتوقعات هنا في الكويت وفي مصر والعراق تبدو إيجابية. شكرًا للجميع ونأمل أن نراكم قريبًا.

عمر ماهر

شكرًا لك على هذا العرض التقديمي وشكرًا للجميع على مشاركتكم. وبهذا نصل لختام هذا الاجتماع. أتمنى لكم يومًا سعيدًا.

يوسف القطامي

شكرًا جزيلا لكم. وإلى اللقاء.

يوسف مصطفى

شكرًا جزيلا لكم. وإلى اللقاء.