أحمد معتز

مساء الخير جميعا. يتحدث إليكم أحمد معتز من المجموعة المالية هيرميس، أود أن أرحب بكم جميعا في المؤتمر التحليلي عن طريق المكالمة الهاتفية على شبكة الانترنت لاستعراض النتائج المالية لعام 2023 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات. ويسعدني أن ينضم إلينا السيد/ يوسف القطامي، الرئيس التنفيذي للشركة، والسيد/ شافيجيت باوا، المدير المالي، والسيد/ يوسف مصطفى، المدير العام. كالمعتاد، ستبدأ الشركة بعرض موجز، وسيتبع ذلك جلسة لطرح الأسئلة والأجوبة. أيها السادة، من فضلكم تفضلوا.

يوسف مصطفى

طاب يومكم جميعًا. شكرًا لحضوركم هذا المؤتمر. نجتمع اليوم لنقدم لكم نتائج الربع الرابع من عام 2023 وكذلك نتائج العام الحالي بأكمله. سنبدء بجدول الأعمال، ومجلس الإدارة، ونظرة عامة على الشركة وما حققته الشركة من إنجازات خلال الربع الرابع والعام الحالي، ونظرة شاملة على البيانات المالية بشكل عام، وفي الختام سنخصص بعض الوقت لجلسة طرح الأسئلة والأجوبة.

بشكل عام، لم يطرأ أي تغيير على مجلس إدارة الشركة الحالي، حيث لم يحدث أي تغيير في تشكيل أعضاء مجلس الإدارة أو الأعضاء المستقليين. فيما يتعلق بما حققته الشركة من إنجازات في الربع الرابع من عام 2023، تمكنا من تحقيق إيرادات بقيمة 67.3 مليون دينار كويتي، بما يعادل 219 مليون دولار أمريكي. أما صافي الربح للربع الرابع بلغ 8.7 مليون دينار كويتي، أي ما يعادل 28.4 مليون دولار. أما بالنسبة لسنة 2023 بأكلمها، فقد تمكنا من تحقيق إيرادات بقيمة 262.8 مليون دينار كويتي، بما يعادل 856 مليون دولار. وبلغ صافي ربح الشركة 33 مليون دينار كويتي، بما يعادل تقريبًا 108 مليون دولار للعام 2023.

وفيما يتعلق بتوزيع إيرادات الشركة، كما تلاحظون، لم يطرء تغيير كثير عن المعتاد، باستثناء أن قطاع سيارات الركاب يبلغ الآن 77٪ للعام 2023. كما تبلغ نسبة إيرادات قطاع خدمات ما بعد البيع 11%، ومع ذلك، يجب أن أسلط الضوء على أن قطاع خدمات ما بعد البيع قد شهد نمواً من حيث الإيرادات، ولكن نمو قطاع سيارات الركاب زاد بنسبة أكبر من نمو قطاع خدمات ما بعد البيع، حيث عادةً ما تستغرق خدمات ما بعد البيع وقتًا لتعويض الإيرادات وذلك عندما نبدأ في تقديم الخدمات الخاصة بمراكز وورش الخدمة والإصلاح.

بلغت نسبة إيرادات السيارات المستعملة 5%، والمعدات الثقيلة والشاحنات 4%، والتأجير والاستئجار 1%، والخطوط التكاملية لقطع الغيار والإطارات والزيوت 2%، والمبادرات التكنولوجية والتي تقودها خدمة روف بشكل أساسي، وهي شركة تقدم خدمات نقل الركاب، والتي بلغت نسبة 1% من الإيرادات.

فيما يتعلق بمقارنة أداءنا الحالي بالربع الرابع من العام الماضي والعام الماضي كله، من حيث إيرادات الربع الرابع فقد حققنا نموًا بنسبة 34% من 50 مليون دينار كويتي إلى 67.25 مليون دينار كويتي، ومن حيث العام الحالي بأكمله، فإن نمو الإيرادات كان أعلى بنسبة 40% من 188 مليون دينار كويتي إلى 262 مليون دينار كويتي. ومن حيث صافي الربح، فقد حققنا نموًا على أساس ربع سنوي (الربع الرابع) بنسبة 63 % من 5.31 مليون دينار كويتي إلى 8.67 مليون دينار كويتي، ومن حيث صافي الربح للعام الحالي بأكمله، ارتفع من 19.26 مليون دينار كويتي إلى 33.24 مليون دينار كويتي، بما يمثل نموًا بنسبة 73% للعام 2023.

كما ارتفع الربح الخاص بمساهمي الشركة الأم على أساس ربع سنوي (الربع الرابع) بنسبة 49% من 5.07 مليون دينار كويتي إلى 7.55 مليون دينار كويتي، وفيما يتعلق بالعام 2023 مقارنة بالعام 2022، فقد ارتفع الربح الخاص بمساهمي الشركة الأم بنسبة 52% من 18.7 مليون دينار كويتي إلى 28.5 مليون دينار كويتي تقريبًا على مدار العام بأكمله. كما حققت ربحية السهم نموًا بنسبة 49% على أساس ربع سنوي من 18.5 فلس إلى 27.56 فلس، ونمو بنسبة 54% للعام 2023 مقارنةً بالعام 2022 من 67.7 فلس إلى 103.9 فلس.

ومن حيث بيان الدخل، كما تلاحظون، ينعكس النمو في الإيرادات والنمو في صافي الربح بسبب زيادة حجم مبيعات السيارات الجديدة وتنوع الطرازات. نحن نعود، ونقترب أكثر فأكثر من تحقيق حجم مبيعاتنا الطبيعي، إننا لم نحقق ذلك الهدف بعد لكننا نقترب من تحقيقه. تشكل حصة نتائج الاستثمارات المعترف بها بطريقة حقوق الملكية في الشركات المستثمَر فيها، والتي بشكل أساسي تتعلق بحصة الشركة من الإستثمار في شركة جلوبال أوتو، وهي بي إم دبليو وميني مصر.

على مدى سنة كاملة، وبشكل واضح حققت الشركة نفس الأداء المرتفع على مدار العام مدفوعًا بمبيعات السيارات الجديدة، كما ذكرنا، وبسبب تنوع الطرازات، حيث نوفر تنوع ايجابي من الطرازات وبسبب الحجم المتزايد الذي بدأنا في الحصول عليه من الشركة المصنعة من أجل تحقيق المكانة التي نتطلع إليها، سواءً من حيث الحجم أو تنوع الطرازات الذي يطلبه السوق. وحصة النتائج مدفوعة بواسطة جلوبال أوتو، بي أم دبليو وميني مصر.

بالنسبة إلى الميزانية العمومية، حققت الشركة ميزانية عمومية ايجابية. ولا يزال وضع الشركة كما كان دائمًا. وفيما يتعلق ببيان التدفق النقدي، كما تلاحظون، ايجابي للغاية، حيث بلغ التدفق النقدي التشغيلي 44.9 مليون دينار كويتي، والذي يعكس أداءًا قويًا للغاية. ومن الواضح أن زيادة صافي الربح انعكست بشكل إيجابي للغاية على بيان التدفق النقدي، محققة أرباحًا ايجابية.

وكالمعتاد، حققت الشركة نسب قوية وايجابية. بشكل أساسي، حيث تعود نسبة السيولة إلى الزيادة في المخزون والنقد المتوفر، والتي تمثل زيادة ايجابية للغاية. كما ذكرتُ، فقد أثبت أن الربح الإجمالي وهامش صافي الربح يعتمد على تنوع الطرازات، وعلى إجمالي حجم المبيعات. حيث يتزايد معدل الأداء بسبب الزيادة في صافي الربح، الذي سيتم إطلاعكم عليه.

بإيجاز، إن أدائنا القوي يفوق بكثير ما وعدناكم به في نشرة الإكتتاب. إننا عازمون وماضون في تحقيق ما وعدنا به، وسنتمكن دائمًا، إن شاء الله، من إحراز ذلك. لقد حققنا نمواً بنسبة 198% مما كان متوقعا في نشرة الإكتتاب لعام 2023.

لقد حققنا بالفعل نمواً بنسبة 180% من صافي الربح المتوقع المنسوب لحاملي حقوق الملكية، كما وعدنا في نشرة الإكتتاب. ليس هذا فحسب، بل لقد تجاوزنا بشكل كبير صافي الربح المتوقع لعام 2024 وصافي الربح الخاص بحاملي حقوق الملكية كما تم توقعه في مذكرة الإكتتاب في عام 2023. الآن أترك لكم المجال. إذا كان لديكم أي أسئلة أو استفسارات تودون مناقشتها بمزيد من التفصيل، يرجى طرحها أو الإشارة إليها. شكرًا لكم.

أحمد معتز

شكرًا جزيلاً لجميع المشاركين في هذا المؤتمر التحليلي، إذا كنتم ترغبون في طرح الأسئلة، يمكنكم إرسالها من خلال نظام الأسئلة والأجوبة، أو يمكنكم استخدام خاصية رفع اليد. السؤال الأول، في الواقع عدة أسئلة من ميتهان من الواحة. أولاً، هل يمكنك التحدث عن الجدول الزمني للاستثمار في شركة أوتو موبيليتي والذي يصل إلى 100 مليون دولار أمريكي في مصر لتصنيع جيلي؟ وبعض النقاط الأخرى في نفس السياق، وما هي معايير معدل العائد الداخلي للاستثمار؟ وما نوع الأرباح التي تتوقعونها، وما نوع حصة السوق التي تتوقعون تحقيقها في مصر؟

يوسف القطامي

بالنسبة للجدول الزمني للاستثمار، لقد قمنا بالفعل بمعظم الاستثمار، أما فيما يتعلق بـ بي إم دبليو وميني، فقد حققت هذه الاستثمارات أرباحاً بالفعل. بالنسبة لجيلي، قمنا بالاستثمار الأولي. هناك استثمار آخر قادم لضمان تشغيل التجميع (CKD) وهو نظام "التجميع من أجزاء مفككة بالكامل" ، نأمل أن نبدأ تشغيل هذا الخط في النصف الثاني من هذا العام. وقد تم ذلك أيضًا. لذا للإجابة على السؤال، تم تنفيذ معظم الاستثمارات المطلوبة في مصر بالفعل. بي إم دبليو أصبحت تحقق أرباحاً بالفعل. بالنسبة لجيلي، بدأنا للتو في المبيعات، ولكن سيارات مكتملة التصنيع وجاهزة للاستخدام المباشر، وليست سيارات وفقاً لنظام "التجميع من أجزاء مفككة بالكامل"، والأخيرة ستكون إن شاء الله متاحة في النصف الثاني من هذا العام.

أحمد معتز

شكرًا لك. سؤال ذو صلة، هل ينبغي أن نعتبر أن الشركة تري مصر قناة النمو الرئيسية للأعمال الشاملة في المستقبل؟

يوسف القطامي

إنها واحدة من قنوات النمو، وليست القناة الوحيدة للنمو. لدينا الكثير من النمو من قطاع السيارات الاقتصادية في الكويت، ولقد رأينا الكثير من النمو أيضاً في العمليات في العراق، خاصة العام الماضي.

أحمد معتز

شكرًا جزيلاً. سؤال آخر، نظرًا لأداء المبيعات القوي جدًا في عام 2023، هل يجب أن نتوقع بطء في عام 2024 مع تلاشي بعض الطلب المتزايد؟ وفيما يتعلق بنفس الموضوع، ما نوع النمو في الإيرادات الذي تتوقعه في عام 2024؟

يوسف القطامي

الإجابة على هذا السؤال هي "لا"، لأن الطلب المتزايد كان موجوداً مما يعني أنه في الواقع قيد نمو الشركة. لذا مع توافر المزيد من السيارات، يجب أن نتوقع نفس الشيء، إن لم يكن أفضل، في المستقبل، إن شاء الله.

أحمد معتز

شكرًا. سؤال آخر، هل تتوقعون إضافة أي علامات تجارية جديدة إلى المحفظة في الكويت والعراق ومصر؟

يوسف القطامي

أعتقد أنه من خلال سجل إنجازات الشركة، يمكنك أن ترى أننا نبحث باستمرار عن فرص جديدة. إذا كانت هناك فرصة جديدة، بالطبع سنعلن عنها في السوق أولاً. ومع ذلك، فقد أثبت سجلنا الحافل أننا بشكل ثابت نبحث عن فرص جديدة إذا كانت متاحة، وسنستمر في القيام بذلك في المستقبل، إن شاء الله.

أحمد معتز

شكرًا. يسأل ايرانجان من دي رويال هل تري أن انخفاض أسعار الفائدة المحتمل سيكون له تأثير إيجابي على الطلب؟

يوسف القطامي

نعم. ومع ذلك، في الواقع، لا يؤثر ذلك علينا كثيرًا لأن حوالي 20% من حجم أعمالنا يعتمد على التمويل. لذا نعم، سيعمل على تحسين الطلب، لكنه ليس عاملاً مؤثر في الوقت الحالي، حتى لو ظل عند المستوى الأعلى.

أحمد معتز

مفهوم. سؤال آخر، هل تحسنت ظروف التوريد من الشركات المصنعة؟ وفيما يتعلق بنفس الموضوع، ما هي مستويات الطلبيات المتأخرة الحالية؟

يوسف القطامي

مؤخرًا تحسنت ظروف التوريد بشكل كبير، ولكن ليس إلى الحد الذي نحصل فيه على كل ما نبحث عنه ولكنها تحسنت كثيرًا في العام الماضي. أعتقد، من ناحية أخرى، ارتفعت تكاليف اللوجستيات خلال عام 2023، ومع ذلك تشمل أرباحنا تلك التكلفة، لذا إذا كان هناك أي شيء، سيكون أفضل في المستقبل، حيث تعود تكاليف اللوجستيات إلى طبيعتها.

أحمد معتز

مفهوم. لدينا سؤالان آخران في نظام طرح الأسئلة، ولكن قبل أن أطرحهما، من فضلكم إذا كان لدى أي من حضراتكم أي أسئلة، يمكنكم إما إرسالها من خلال نظام الأسئلة والأجوبة أو يمكنكم استخدام خاصية رفع اليد. السؤال الأول، هل يمكنكم إخبارنا بنسبة المشاركة في شراكة جيلي في مصر، وتأكيد أن الإنتاج سيستهدف 40 ألف سيارة في السنة؟

يوسف القطامي

لم أفهم السؤال الثاني. ما هو السؤال الثاني؟

أحمد معتز

إذا كنت تستطيع تأكيد أن إنتاج هذه الشركة سوف يستهدف 40 ألف سيارة في السنة.

يوسف القطامي

لن نستهدف 40 ألف سيارة في البداية. ومع ذلك، في المستقبل، هذا رقم محتمل يمكننا النظر فيه. ولكن هذا بالتأكيد ليس المستهدف الحالي. لا أعرف من أين جاء رقم الـ 40 ألف سيارة، ولكن بالتأكيد أننا نستهدف عشرات الآلاف. أما بالنسبة للسؤال الأول، نملك حاليًا، من خلال شركتنا التابعة، حوالي 50٪، ولكن مع شركاء آخرين، لذا فإن ملكيتنا الفعلية تبلغ 25٪.

أحمد معتز

شكرًا لك. لقد تلقينا المزيد من الأسئلة. السؤال الأول، هل الصراع على البحر الأحمر يؤثر أو من المتوقع أن يؤثر على نفقات الشركة وهوامش الأرباح؟

يوسف القطامي

كما ذكرت من قبل، خصوصًا في هذا الربع، ارتفعت التكاليف اللوجستية، لذا بالفعل تم أخذ ذلك في الاعتبار. وإذا حدث أي شيء، إذا تحسن في المستقبل، سيكون الأمر أفضل حتمًا. ومع ذلك، يتضمن الربع الرابع كل ما يحدث فيما يتعلق باللوجستيات. الجانب الآخر من الأمر هو أنه يستغرق وقتًا أطول للوصول إلى الكويت، مما يعني أنه يجب علينا طلب المزيد مبكرًا، وهو الأمر الذي بالفعل تم أخذه في الاعتبار مرة أخرى. وفي المستقبل، عندما يتحسن الأمر، فإنه سيعمل على تحسين عمليات الشركة.

أحمد معتز

رائع. سؤال من ماريو من ساب انفست. هل يمكنك إطلاعنا على الوضع في مصر من حيث تكلفة امتلاك السيارة مقارنة بالكويت؟ وأيضًا، معلومات عن متوسط التكلفة الشهرية، بما في ذلك التأمين والوقود، سيكون ذلك موضوع تقدير كبير.

يوسف القطامي

أعتقد أن السوقين الاثنين لا يمكن مقارنتهما. في مصر، يتعين علينا أن نكون استباقيين بسبب تذبذب العملة، لذلك لا يمكنني مقارنتهما، بشكل مباشر، لا.

أحمد معتز

مفهوم. كريم عباس يسأل هل يمكنك أن تقدم لنا المزيد من التفاصيل حول أداء روف والشركات الصغيرة الأخرى؟ هل تحقق تقدما كما كنتم تأملون؟ وهل تفكرون في الانسحاب؟

يوسف مصطفى

بالنسبة للشركات الصغيرة التي لدينا، وبالتحديد روف، كما تم طرح السؤال، روف تعمل بشكل جيد حقًا. لقد قمنا بتوسيع الأسطول بنسبة 25٪ تقريبًا لتلبية الطلب المتزايد. إن العمل يسير بشكل جيد حقًا، ومربح، ونحن حاليًا نتطلع إلى الحفاظ على مستوى الخدمة التي نقدمها.

لسنا متأكدين مما إذا كنا سنوسع الأسطول داخل الكويت أو في الخارج. لم يتم اتخاذ القرار بعد، ولكنه بالتأكيد عمل قابل للتوسع، مما يعني أن حقوق الملكية الفكرية للتطبيق تعود إلينا ونحن ندير العملية بالكامل. وروف هو نهج مختلف لخدمات نقل الركاب عبر التطبيق، حيث جعلناها تحقق أرباحا بشكل فعلي، على الرغم من أن تكلفة التشغيل أعلى حيث نمتلك عقود الإيجار للسيارات. السيارات ليست مملوكة لسائقين يتم تمويلهم من شركة مختلفة. وإننا نوظف السائقين أيضًا، لذا يتم إدارة سلسلة القيمة بأكملها وتكلفتها أو ملكيتها بواسطتنا. نحن جاهزون لتوسيع العمل عندما نرى فرصة لذلك، وهذا شيء جاري مناقشته.

المشاريع الصغيرة الأخرى أيضًا في تطور، خاصة فيما يتعلق بالمشاريع صغيرة الحجم والخاصة بمبيعات قطع الغيار، مع زيادة توريد السيارات ليس فقط لعلاماتنا التجارية بل أيضًا للآخرين، تقوم هذه الخطوط التكاملية بالتوريد للسوق وتخدمه بالكامل، بما في ذلك علاماتنا التجارية وغيرها. مع زيادة التوريد للآخرين أيضًا، يتزايد حجم أعمالنا، وبالتالي يتم الحفاظ على نفس حصة الإيرادات في الربع الرابع وللعام مقارنة بهم. لذا نحن نعمل على تنمية هذا القطاع بالتوازي تقريبًا مع نفس مستوى النمو الذي لدينا في السيارات الجديدة.

يوسف القطامي

بخصوص موضوع البيع، فهذا ليس شيئًا نعارضه، لكننا نعمل حاليًا على تطويره، لذا سنواصل الاستثمار في هذا الجانب، وإذا جاءت الفرصة المناسبة، فنحن لسنا ضد بيعه.

أحمد معتز

مفهوم، شكرًا لك. لدينا سؤالان من سين من ترو. الأول، كيف تتوقع أن يؤثر استمرار انخفاض قيمة الجنيه المصري على الربحية في مصر؟ والسؤال الثاني هو ما هي الربحية المستهدفة على المدى المتوسط بالنسبة لمصر؟

يوسف القطامي

أعتقد أن انخفاض قيمة الجنية الذي حدث في أوائل عام 2023، النصف الأول، كان كبيرًا إن لم يكن أكبر من الانخفاض الحالي من حيث النسبة المئوية، وما يحدث في السوق المصري هو أن التكلفة تنتقل إلى العملاء. ولحسن الحظ، لأننا انضممنا متأخرًا إلى السوق، كنا نعتمد على الدولار في البداية، وبالتالي لم يؤثر ذلك علينا بشكل كبير. وفي المستقبل، بشكل أساسي ما يحدث هو أن أسعارنا عند الحد الأقصى، فإننا نسترد المبلغ المناسب من الدولار الأمريكي من حيث سعر الصرف.

أحمد معتز

شكرًا لك. كريم عباس يسأل هل ترون ضغطًا على الحد الأدنى من الرفاهية من السيارات الصينية؟ إذا كان الأمر كذلك، فكيف يمكن مقارنة جيلي وهافال بالسيارات الصينية الأخرى؟ وهل تحقق حصص مماثلة من السوق؟

يوسف مصطفى

لا نرى نوعًا مختلفاً من الضغط على الإطلاق. العمل ينمو بشكل جيد. في الواقع، لديه أطول فترة تشغيل ممكنة، إذا كان ذلك ينطبق على أعمالنا لأننا جديدون في السوق مع تلك العلامات التجارية. لقد بدأنا العمل عملياً في نهاية عام 2019، لذلك كان عام 2020 العام الأول، وكانت الأمور صعبة بسبب جائحة كورونا، لذا الآن نحن لا زلنا في مرحلة نمو صحية للغاية من حيث الحجم. الضغط يكمن أكثر في توريد السيارات، ونحن قادرون على الحصول على المزيد والمزيد من السيارات، لذا لا أرى نوعًا مختلفًا من الضغط على الإطلاق. إنه في الواقع مسار نمو جيد جداً وصحي أمامنا. وبخصوص السؤال الثاني، هل يمكنك إعادته مرة أخرى؟

أحمد معتز

بالتأكيد. إنه يسأل عما إذا كانت تحقق حصص مماثلة من السوق.

يوسف مصطفى

لا، لا تحقق حصص مماثلة من السوق. إذا فهمت سؤالك بشكل صحيح، فإنها تنمو من حيث حصة السوق بشكل عام من السوق، وليس نحن فقط، السيارات الصينية بشكل عام، هي لا تتنافس أو تتداخل مع الطرازات، أو العلامات التجارية التي لدينا، وبالتالي عندما اخترنا هذه العلامات التجارية والسيارات الصينية، للتأكد من أننا نوفر الطرازات ذات التكلفة الإقتصادية في مجموعة أولاد علي الغانم، سواء في الكويت أو في مصر، التي تنمو معنا نحو العملاء الذين نرغب في جذبهم إلى رفاهيتنا دون التداخل مع ما نقدمه من رفاهية. لذلك فإن العمل هو كلياً إضافي بالكامل بدلاً من أن يقوم بالتأثير على أي خط أعمال لدينا.

يوسف القطامي

على سبيل المثال، أقل سعر لسيارة بي إم دبليو لدينا أغلى من أعلى سيارة لدينا في السيارات الصينية. لذلك فهي لا تتداخل حتى في السعر.

يوسف مصطفى

هناك فارق بنسبة 20% بين أغلى سيارة جيلي لدينا وأقل سعر لسيارة بي إم دبليو لدينا، وبالطبع السيارات مختلفة تمامًا، إذ أن واحدة هي سيارة سيدان صغيرة، وهي بي إم دبليو، مقابل سيارة دفع رباعي كبيرة متوسطة الحجم من جيلي. وفارق السعر حوالي 20%.

أحمد معتز

ورد إلينا بعض الأسئلة الأخرى. السؤال الأول، هل مشروع جيلي المشترك في مصر مؤهل للحصول على حوافز حكومية؟ وإذا كان الأمر كذلك، هل يمكنك إطلاعنا على المبلغ والجدول الزمني جنبًا إلى جنب مع متطلبات الإنفاق الرأسمالي المدرجة في الموازنة الخاصة بهذه الشركة؟

يوسف القطامي

هناك قواعد ولوائح في مصر، وطبقًا للقواعد واللوائح، يمكن أن تكون مؤهلًا إذا استوفيت معايير معينة. لذلك إننا نتبع القواعد واللوائح، لم يتم تنفيذ أي شيء خصيصًا لنا. ومع ذلك، على سبيل المثال، إذا اخترت نسبة

معينة من التوطين، فستحصل على إعفاءات ضريبية للجميع. لذا، طالما أنك تستوفي هذه المعايير، فستحصل على هذه الإعفاءات الضريبية. لذا نعم إننا نحصل على بعضها، لكنها مماثلة لكل مُصنّع آخر هناك، وهي ضمن المعايير التي قامت الحكومة المصرية بوضعها.

أحمد معتز

مفهوم. سؤال آخر، هل هناك أي تغييرات مشهودة فيما يتعلق بالسيارات الكهربائية؟

يوسف مصطفى

في الوقت الحالي، بالنسبة للسيارات الكهربائية، دعونا نقسم السؤال بالتحديد حسب السوق. بالنسبة للكويت، السيارات الكهربائية، سأعطي مثالًا من سوق كبير تقريبًا 110,000 سيارة إجمالي مبيعات السيارات به، أما في الكويت لم تتجاوز المبيعات الإجمالية للسيارات الكهربائية 70 سيارة للعام، تقريبًا. لذا حتى الآن، اعتماد السيارات الكهربائية في الكويت منخفض للغاية. ربما كان هذا في مصلحتنا، نظرًا لحقيقة أن معظم الشركات المصنعة بدأت في التراجع عن وعودها بالانتقال الكامل إلى السيارات الكهربائية، لأنهم أدركوا أن محركات الاحتراق العادية ستبقى لفترة أطول مما كانوا يتوقعون بكثير.

لذا ليس هناك ضغط حقيقي علينا لتوفير مخزون السيارات الكهربائية إلى الكويت، سواء من جانب الطلب أو بدفع من جانب الشركات المصنعة، حيث أنهم أدركوا أن السوق ليس مستعدًا بعد في الكويت. ولكننا جاهزون، على الرغم من ذلك. منذ عام 2018، قمنا بكل الإنفاق الرأسمالي اللازم للتحول للسيارات الكهربائية، وهو الاستثمار الرئيسي المطلوب عادة في ورشة العمل، عند إصلاح السيارات بعد الحوادث. تم إجراء الإنفاق الرأسمالي على أعلى مستوى لإدارة أي حجم من السيارات الكهربائية المطلوب، من حيث المبيعات.

يوسف القطامي

وقد تم تدريب جميع موظفينا على التعامل مع السيارات الكهربائية في المستقبل، لذا أعتقد أن شركة علي الغانم تحتل مكانة جيدة لتكون من مزويدي السيارات الكهربائية. وعندما يحدث ذلك، فنحن جاهزون، ولكنه لم يحدث في الكويت حتى الآن.

يوسف مصطفى

وفيما يتعلق بمصر، إذا كنا نتحدث عن مصر، مع وجود السيارات المُجمعة وفقاً لنظام " تجميع أجزاء مفككة بالكامل"، فنحن مستعدون لتلبية كل ما يُطلب من السوق، سواء كان ذلك محرك احتراق أو سيارات كهربائية. لذا نحن جاهزون للتحول، والانتقال من المحركات الاحتراقية إلى الكهربائية فيما يتعلق بالسيارات المُجمعة. ليس هناك تعقيد كبير في تشغيل السيارات المجمعة على السيارات التي تعمل بالكهرباء أو الاحتراق، ويمكن لخطوط الإنتاج التعامل مع ذلك.

أحمد معتز

مفهوم، شكرًا. والسؤال هل تتوقع أن تقوم الكويت بفرض ضريبة بنسبة 15٪ على الشركات في عام 2025؟

يوسف القطامي

لم يتم إقرار القانون بعد، ولكننا نسمع عن بعض القوانين التي تتعلق ببعض الشركات. ومع ذلك، إنها أكثر تعقيدًا بكثير مما سمعنا. ليس هناك شيء رسمي تم إعلانه، لكن هناك قوانين محددة مختلفة بالنسبة للشركات التي تزيد إيراداتها عن مبلغ معين والتي تعمل في مناطق جغرافية مختلفة. القانون غير واضح حاليًا ولم يتم إقراره، إنما تمت مناقشته فقط. وإلى أن نرى شيئًا رسميًا، لا يمكننا إعطاء رقم للإجابة على ذلك.

أحمد معتز

شكرًا لك. السؤال الأخير الذي تلقيناه حتى الآن هو: هل يمكنكم توقع انعكاس عدد سيارات الركاب المسجلة في عام 2024 لمصر، بعد أن انخفض بنسبة 50٪ في عام 2023؟ هذا هو الجزء الأول من السؤال. والجزء الثاني هو ما الذي يجب أن ننظر إليه من أجل تتبع التحسن في فروق أسعار صرف العملات الأجنبية الرسمية أو غير الرسمية بالجنيه المصري وصادرات شركات التصنيع الصينية والألمانية إلى مصر؟

يوسف مصطفى

بالنسبة للسؤال الأول، بخصوص الانعكاس، هل تقصد عودة السوق إلى ما كان عليه أم تقصد..؟

أحمد معتز

أعتقد أنه يقصد الانتعاش بعد أن شهدنا انخفاضًا بنسبة 50٪ في عام 2023.

يوسف القطامي

أحب أن أذكر أن التوقعات للسوق المصرية هي أن تنمو. ومع ذلك، وعلى الرغم من تراجع السوق، فقد حققنا أرباحًا كبيرة في جلوبال أوتو في العام الماضي، وحققنا أهدافنا في مبيعات بي إم دبليو. لذلك، في المستقبل، ومع تحسن الوضع، لدينا إيرادات أفضل وصافي أرباح من مصر في عام 2024، ولا نتوقع أي شيء مختلف عن ذلك.

أحمد معتز

رائع. والجزء الثاني من السؤال، دعني أكرره...

يوسف القطامي

ما نتحدث عنه، هناك عدد كبير من الحجوزات في مصر في الوقت الحالي ولا يمكننا تلبيتها بعد، لذلك هذا لا يشكل مصدر قلق بالنسبة لي بشأن ذلك.

أحمد معتز

حسنًا. لذا الجزء الثاني من السؤال كان ما الذي يجب أن ننظر إليه لتتبع التحسن بين الفارق الرسمي وغير الرسمي بين الجنيه المصري والدولار، وكذلك كيفية تتبع صادرات الشركات الصينية والألمانية في مصر؟ لا أعتقد أنه يسعى لمؤشرات معينة، بل يسعى إلى رؤيتكم على أرض الواقع لما يحدث.

يوسف القطامي

أعتقد أن ما يحدث في الوقت الراهن فإننا نحتفظ بخبرتنا وآرائنا العملية وكيفية التعامل مع هذا الأمر. لذا أعتقد أنه يمكنه إيجاد الطرق الخاصة لتتبع ذلك.

أحمد معتز

مفهوم، شكرًا جزيلاً. لم نتلقَ أي أسئلة أخرى، لذا تذكير أخير، في حالة الرغبة في طرح المزيد من الأسئلة، يمكنكم إما إرسالها عبر نظام الأسئلة والأجوبة أو يمكنكم استخدام خاصية رفع اليد. أيها السادة، لم نتلق أي أسئلة، لذا سأعود بالكلمة إليك إذا كنت تود إبداء أي تعقيبات ختامية.

يوسف مصطفى

شكرًا جزيلاً. شكرًا على حضوركم الكريم لهذا المؤتمر عبر الهاتف. بالطبع، التواصل معنا متاح عبر البريد الإلكتروني للمستثمرين إذا كانت هناك أية أسئلة متابعة يرغب أحد في طرحها، نحن دائمًا متاحون للرد على رسائل البريد الإلكتروني. مرة أخرى، شكرًا لكم، ونتطلع إلى لقائكم في مؤتمر الربع القادم خلال ثلاثة إلى أربعة أشهر من الآن. شكرًا لكم.

يوسف القطامي

بالتأكيد، شكرًا لكم، وسنعقد المؤتمر قريبًا في دبي، إن شاء الله، أعتقد أنه خلال نهاية الأسبوع الأول من مارس، لذا إذا كان هناك أحد يرغب في الانضمام، سنكون هناك أيضًا ونلتقي بكم في دبي. شكرًا لكم.

أحمد معتز

شكرًا جزيلاً. وبهذا نصل لختام هذا الاجتماع. أتمنى لكم يومًا سعيدًا.

يوسف مصطفى

شكرًا لكم.

شافيجيت باوا

شكرًا جزيلاً لكم.