



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

محضر مؤتمر المحللين / المستثمرين  
للربع الثاني من عام 2022



محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين  
لـلرربع الثاني من عام 2022  
شركة أولاد علي الغانم للسيارات (ش.م.ك) عامة

محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين للربح الثاني من عام 2022 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات المنعقد يوم  
الأثنين الموافق 2022/08/08.

السادة المشاركون من شركة أولاد علي الغانم للسيارات:

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

السيد/ شافيجيت باوا – رئيس القطاع المالي

السيد/ يوسف مصطفى – رئيس قطاع المبيعات والتسويق

إدارة المؤتمر:

السيد/ أحمد معتر

المجموعة المالية هيرمس EFG Hermes

<p>مرحباً بالجميع. أنا أحمد معتر من المجموعة المالية هيرميس، أرحب بكم في مؤتمر المحللين لنتائج الربع الثاني لعام 2022 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات. يسرنا ان يكون معنا اليوم من الشركة السيد/ يوسف القطامي، الرئيس التنفيذي للشركة، والسيد/ شافيجيت باوا، رئيس القطاع المالي، والسيد/ يوسف مصطفى، رئيس قطاع المبيعات والتسويق. وكالمعتاد، سوف تبدأ الشركة بعرض تقديمي موجز، ثم نفتح المجال للأسئلة والأجوبة. أمها السادة، تفضلوا.</p>	<p>أحمد معتر</p>
<p>أشركم جميعاً لحضور مؤتمر المحللين الأول لعام 2022 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات. وكما ذكرنا، يشمل الحضور أنا السيد يوسف القطامي، الرئيس التنفيذي، السيد باوا، رئيس القطاع المالي، والسيد يوسف مصطفى، رئيس قطاع المبيعات والتسويق. اليوم، نود أن نستعرض لكم مجلس الإدارة وفريق الإدارة التنفيذية، حيث ستكون هناك تغييرات طفيفة على ذلك قريباً. وأيضاً، أود أن أقدم لكم نبذة عامة عن الشركة ونبذة عن الأداء المالي للشركة، وبعد ذلك سنفتح باب الأسئلة.</p> <p>مجلس الإدارة، بتشكيله الحالي، هو نفسه الذي شاركناه في العروض التقديمية للاكتتاب العام. ومع ذلك، ستعقد جمعية عامة عادية قريباً في 25 أغسطس، وفي هذه الجمعية العامة العادية، سيقوم المساهمين بالتصويت لانتخاب عضوين مستقلين لإستكمال أعضاء مجلس الإدارة، وذلك من أجل الامتثال لقواعد ولوائح هيئة أسواق المال والبورصة. ولم يحدث تغيير في الإدارة التنفيذية كما هو مذكور حالياً.</p> <p>وفيما يتعلق بنبذة عامة عن الشركة، أود أن استعرض معكم نتائج النصف الأول من العام، ثم لاحقاً نستعرض نتائج الربع الثاني مقارنة مع عام 2021. فيما يتعلق بالإيرادات، فقد بلغت 88.3 مليون دينار كويتي، أي ما يعادل نحو 287.7 مليون دولار أمريكي. مما جعلنا نحقق ربحاً قدره 9 ملايين دينار كويتي، أي ما يعادل تقريباً 30 مليون دولار أمريكي. وفيما يتعلق بالربع الثاني، فقد بلغت الإيرادات في ايضاح منفصل 48.5 مليون دينار كويتي، أي ما يعادل تقريباً 158 مليون دولار أمريكي. وفيما يتعلق فقط بصافي الربح للربع الثاني، فقد بلغت 4.8 مليون دينار كويتي، أي ما يعادل تقريباً 15.6 مليون دولار أمريكي.</p>	<p>يوسف القطامي</p>

وفيما يتعلق بتفاصيل الإيرادات، فهي ليست بعيدة جدًا عن الأرقام المعلنة في العرض التقديمي ما قبل الاكتتاب العام. ومع ذلك، زادت إيرادات سيارات الركاب قليلاً. فقد كانت النسبة قريبة من 70٪، وارتفعت إلى حوالي 73٪ إلى 75٪ في الربع الثاني، وفي النصف الأول، كانت تقريباً 73٪. بعد تلك الفترة أصبحت المبيعات مستقرة وبقية الأعمال أصبحت تقريباً كما هي. وفيما يتعلق بما قمنا به في النصف الأول، اقترح مجلس الإدارة بالفعل توزيعات أرباح نقدية مرحلية قدرها 23.78 فلس.

أي ما يعادل 3٪ توزيعات أرباح نقدية (أرباح نصف سنوية) من سعر سهم الاكتتاب. عندما قمنا بالاكتتاب العام وعدنا تقريباً 6٪ توزيعات أرباح عن العام، لذلك نحن على الطريق الصحيح لتحقيق ذلك. في النصف الأول من العام 2022، حققنا ذلك بالفعل. وهكذا، تم الانتهاء من نتائج النصف الأول، وفيما يتعلق بالنصف الثاني، بمجرد أن ننهي العام، فنحن على المسار الصحيح لنفعل الشيء نفسه إن شاء الله.

أيضاً، من بين الإيضاحات البارزة، كان هناك نمو استثنائي في قطاع السيارات الميسورة التكلفة، في كلا من العلامتين التجاريتين، جيلي وهافال. لقد حققنا نمواً بلغت نسبته حوالي 63٪ في جيلي و 86٪ في جريت وول. بالنسبة للقطاع المتميز، لدينا الآن بالفعل أكثر من 2000 حجز بدفعات مقدمة، وهي دفعات مقدمة كبيرة، وبالتالي فإن قطاع السيارات المتميزة تعمل بشكل جيد. ما يعيقنا بشكل أساسي هو توفر المخزون، وبالرغم من ذلك، فقد تجاوزنا أهدافنا.

وفيما يتعلق ببعض الإيضاحات الأخرى البارزة، سنفتتح فرعين جديدين في منطقة الجهراء، التي تقع في شمال غرب دولة الكويت. لدينا فرع لسيارات "بي ام دبليو" (مركز الخدمة والمبيعات وقطع الغيار المتكامل) سيتم افتتاحها إن شاء الله في الربع الثالث. وفي الربع الرابع، نتوقع افتتاح فرع لسيارات جيلي، بجوارها مباشرة. لقد حققنا بنسبة 100٪ متطلبات المعايير الخاصة بالشركة المصنعة. لذلك، نحن دائماً على الطريق الصحيح ونحن فخورون جداً بتحقيق ذلك.

لقد حققنا أيضاً إطلاقاً ناجحاً لسلسلة "بي ام دبليو" الفئة السابعة الجديدة، بالإضافة إلى لاند روفر سبورت وكلاهما كان مهماً للغاية من حيث الحصول على دفعات مقدمة كبيرة جداً ساهمت في حجز 2000 سيارة. وفيما يتعلق بالموديلات

القادمة، لدينا طرازان جديان للغاية لعلامة جيلى التجارية، وهما مانجارو، وامجراند وأيضاً لدينا علامة تجارية فرعية قادمة لشركة هافال، تسمى تانك، وهذا أيضاً إن شاء الله، سيعزز مكانتنا من حيث المبيعات لقطاع السيارات الميسورة التكلفة.

وسنصحبكم الآن في لمحة عامة عن الأداء المالي للشركة. وذلك لاستعراض نظرة شاملة عن النصف الأول من 2022، لقد حققنا نموًا في إيرادات الشركة في الربع الثاني وكذلك في النصف الأول. وقد ترجم ذلك إلى صافي ربح يبلغ حوالي 9 ملايين دينار كويتي في النصف الأول. وبالنسبة للربع الثاني، على وجه التحديد، حققنا صافي ربح حوالي 4.79 دينار كويتي، من حيث صافي الربح الخاص بالمساهمين، فقد بلغ صافي الربح تقريباً مبلغ 8.8 مليون دينار كويتي في النصف الأول، و 4.7 مليون دينار كويتي في الربع الثاني.

ومن حيث ربحية السهم، نسبة إلى ما توقعناه، والتي كانت 52 فلساً في أرقام العرض التقديمي ما قبل الاكتتاب العام، فقد حققنا في النصف الأول من العام ربحية سهم تعادل 31.72 فلس، لذلك، نحن نسير على الطريق الصحيح لتجاوز ما توقعناه. من حيث مساهمة القطاعات، من الواضح كما ذكرنا سابقاً، أن قطاع سيارات الركاب وقطاع ما بعد البيع هما الأهم، بما في ذلك السيارات المستعملة. ثم إذا نظرتم إلى نسبة المساهمة في الربح، من حيث إجمالي الربح، سنجد قطاع ما بعد البيع لديه نسبة مساهمة في هامش الربح أعلى مقارنةً بنسبة مساهمته من إجمالي الإيرادات، لأنه لدينا هامش ربح أعلى في قطاع ما بعد البيع، بشكل عام، خاصة قطع الغيار. لذلك، فهي تبلغ تقريباً 20٪ وحوالي 70٪ لقطاع المركبات. وفيما يتعلق ببيان الأرباح والخسائر، ارتفعت الإيرادات بنسبة 4٪. ويرجع ذلك إلى الزيادات في مبيعات قطاع سيارات المركبات الميسورة التكلفة، وبشكل طفيف العلامات التجارية الفاخرة. ومع ذلك، فإنه يوجد إرتفاع في إجمالي صافي الربح. والسبب الرئيسي لذلك هو هامش الربح الإضافية التي نحصل عليها من العلامات التجارية الفاخرة. لقد قمنا بزيادة هامش الربح وهذا أعطانا نمو أكبر في إجمالي الأرباح. وهو شيء نتوقعه في المستقبل، خاصة وأن هناك نقص في توفر مخزون السيارات، لذلك نحن قادرون على التسعير وفقاً لذلك. وبالإضافة إلى ذلك، أود أن أوضح أن اليورو الخاص بنا قد تم تحوطه عند نطاق 0.350 دينار كويتي تقريباً.

لذلك، فهو لا يعكس ذلك من المنظور الحالي، لأننا عادة ما نتحوط من أجل المستقبل. وبمجرد استخدام هذا التحوط، سيكون في المستقبل لدينا المزيد من هوامش الربح. وفيما يتعلق بالنفقات، إذا قارنت النفقات، فهناك زيادة طفيفة في النفقات. ومع ذلك، نود أن نسلط الضوء على أنه في عام 2021، إذا كنت تريد إجراء المقارنة، فقد كان هناك استرداد كبير للمخصصات بسبب المبيعات التي حدثت. وأدى ذلك إلى انخفاض في نفقات النصف الأول من عام 2021، ولهذا السبب ترى نموًا بنسبة 22٪ في هذا الجانب. وهي ليست في الواقع 22٪، إذا قمت باستبعاد استرداد المخصصات.

من حيث صافي الربح، كما قلت، كان هناك عاملان رئيسيان. الأول هو زيادة مبيعات العلامات التجارية لقطاع السيارات ميسورة التكلفة، وعلى وجه التحديد، زيادة هوامش الربح للعلامات التجارية الفاخرة. أما من حيث الإيضاحات البارزة لدينا، هذا يتعلق بالربع الثاني من العام الحالي مقارنة بالربع الثاني من العام السابق فإنه لديه نفس العوامل التي كانت لدينا في الربع الأول، حيث لم يتغير هناك شيء.

وقد حققنا بشكل أساسي ربحاً سهماً بلغت 17.04 فلساً (الربع الثاني) و 31.72 فلساً في النصف الأول. فيما يتعلق بالمركز المالي، فقط لكي استعرض لكم هذا بسرعة، كان هناك انخفاض في بند ممتلكات ومنشآت ومعدات، والتي تتعلق في الغالب ببيع السيارات المستأجرة. وذلك لأنه كان لدينا نقص في السيارات، فقد ركزنا على بيع السيارات، والبيع المباشر للسيارات، وبالتالي لم نستبدل السيارات المستأجرة، ولهذا انخفضت أصول الشركة.

وأيضاً، كان لدينا الكثير من النفقات الرأسمالية البديلة من حيث السيارات المستخدمة في أسطولنا للعرض التوضيحي ولسيارات الموظفين. حيث لم يتم استبدالها بسبب النقص في السيارات. لذلك، هذا هو السبب في أنها تنعكس من حيث هذا الانخفاض. فيما يتعلق بانخفاض الأصول الحالية، كان ذلك بسبب التحسن في استرداد المستحقات الخاصة بالذمم المدينة. بالإضافة إلى ذلك، سددنا ديوننا البنكية. لذلك، كان لذلك تأثير هناك أيضاً.

فيما يتعلق بانخفاض الالتزامات الغير متداولة، لقد قمنا بسداد جزء كبير من التسهيلات البنكية بحوالي 19 مليون دينار كويتي من الديون، لذلك إذا أخذنا في الاعتبار إجمالي صافي اقتراضنا من البنك بما في ذلك النقد، فإننا في الواقع

إيجابيون الآن. لدينا تقريباً صافي نقد يبلغ 7 مليون دينار كويتي وذلك في حال سداد جميع التزاماتنا البنكية، حدث هذا التخفيض في النصف الأول من عام 2022. وفيما يتعلق بالالتزامات المتداولة، فقد زادت، وهو أمر جيد، لأن لدينا الكثير من الدفعات المقدمة المستلمة. وهذا مرتبط بحجز 2000 سيارة، وكانت تلك زيادة كبيرة، لكن من الواضح أنها عامل إيجابي.

ومن حيث بيان التدفقات النقدية، من الواضح أن أهم بند متضمن في السطر الأول. وترى تحسناً كبيراً في الأنشطة التشغيلية. وبالنسبة للتغيرات في رأس المال العامل، كان لدينا ميزة إضافية هذه المرة. من الواضح أن هذا يرتبط أيضاً بالفترات الزمنية التي يتم فيها سداد المدفوعات. استلمنا شحنة كبيرة من سيارات لاند روفر في نهاية شهر يونيو، وبالتالي، زادت المبالغ المستحقة الدفع، ولهذا السبب ترى تحسن في رأس المال العامل. ولكن يمكن أن يحدث زيادة أو نقصان وذلك حسب التوقيت. أعتقد أن السطر الأول هو الأكثر أهمية.

من حيث النفقات الرأسمالية، كانت متشابهة تقريباً مع استبدال ما يقارب المليون. وفيما يتعلق بالتدفق النقدي من أنشطة الاستثمار، أعتقد أنه يمكنك أن ترى أنه تم استخدام الكثير منه لسداد القروض، كما تم استخدام جزء منه في دفع توزيعات الأرباح النقدية. وفيما يتعلق بالنسب الرئيسية، من حيث نسب السيولة، أود أن أوضح أنها نعم، لقد انخفضت بالفعل، لكن هذا يرجع أساساً إلى الانخفاض في النقد، لأننا سددنا جزء من القروض. من الواضح، إذا احتفظنا بالنقد، فستكون نسب السيولة جيدة. لكننا استخدمنا ذلك لسداد القروض، وبالتالي هذا سبب تغيير نسب السيولة. ومع ذلك، أود أن أؤكد أننا في وضع جيد للغاية حيث لدينا بالفعل صافي نقد في حال سداد جميع التزاماتنا البنكية. أما من حيث الربحية، حققنا زيادة في كل من هامش الربح وصافي الربح مقارنة بعام 2021. وأيضاً، من حيث معدل العائد على الأصول ومعدل العائد على حقوق الملكية، شهد كلاهما تحسناً.

وبالنسبة للملاءة المالية، أعتقد أنها غير مادية لأنك إذا استخدمت النقد كما قلنا، فإن صافي الاقتراض المصرفي سوف يكون إيجابي. لذا، لا يوجد شيء يدعو للقلق. هذا ما لدينا من أجلكم لهذا اليوم، ومن فضلكم، نحن مستعدون لأي أسئلة قد تكون لديكم بشأن نتائج النصف الأول من عام 2022.

<p>شكراً جزيلاً لجميع المشاركين في مؤتمر المحللين. إذا كنتم ترغبون في طرح الأسئلة، يمكنكم إما إرسالها من خلال نظام الأسئلة والأجوبة أو يمكنك استخدام وظيفة رفع اليد. لدينا ثلاثة أسئلة من أحمد العناني من شركة Sancta Capital. سوف نقوم بتناولهم واحدًا تلو الآخر. الأول هو ما الذي يدفع بالضبط التوسع في هوامش الأرباح في قطاع السيارات الفاخرة؟</p>	<p>أحمد معتر</p>
<p>بالنسبة للقطاع الفاخر، ما حدث، في الأساس، هو إعادة تسعيرنا، سواء بسبب الطلب أو بسبب نقص السيارات. لذلك، قمنا بإعادة تسعير المركبات وما زلنا غير قادرين على تسليم السيارات للوفاء بالمتطلبات. من الواضح، أنه ليس بسبب يتعلق بنا، إنه في الأساس بسبب نقص المخزون. ومع ذلك، كما ترى، فقد حققنا جميع توقعاتنا، لذا أود التأكيد على أنه عندما نقول نقص في المخزون، فقد تم تحديده بالفعل عندما قمنا بوضع توقعاتنا. لذا، لهذا السبب ما زلنا نتجاوز في الإنجاز. ولذلك لا أريد أن يصاب الناس بالذعر بسبب النقص. لقد توصلنا إلى ذلك من خلال النتائج عندما قمنا بوضع توقعاتنا، وهذا هو السبب في أننا نتجاوز في الإنجاز الآن، لذلك لا ينبغي أن يقلق شخص ما. ومع ذلك، فقد تجاوزنا هذه الأرقام، لذلك نحن في الجانب الجيد في هذا الأمر.</p>	<p>يوسف القطامي</p>
<p>شكراً لك. السؤال الثاني مرتبط، هل يمكنك التعليق أكثر على اضطرابات سلسلة التوريد وتكاليف الشحن وأوقات التسليم؟</p>	<p>أحمد معتر</p>
<p>زادت تكاليف الشحن، ونحن نتفق على ذلك. ومع ذلك، فإن العملاء على علم بذلك. وعلاوة على ذلك، قمنا بزيادة هامش الربح. لذلك، هذا ليس شيئاً يجب أن نقلق بشأنه. لكن نعم، هناك تكاليف متزايدة. أما فيما يتعلق بتحسين سلسلة التوريد، نشهد تحسناً طفيفاً في سلسلة التوريد. ويخبرنا المصنعون أن الربع الرابع والذهاب إلى عام 2023 سيكون أفضل إن شاء الله. لكنني أود تبليغ الجميع مرة أخرى أن هذه تم إدراجها في توقعاتنا عندما قمنا بإعدادها لأول مرة، وكنا في الجانب المتحفظ. وأنا أعلم أننا أخبرنا الكثير من الناس أننا في الجانب المتحفظ، والبعض يتفق معي، ولا أعرف. لكن من الواضح أن النتائج واضحة الآن وأثبتنا أننا في الجانب المتحفظ، لذا فإن أي اتجاه صعودي يمكننا الحصول عليه في سلسلة التوريد يعد ميزة إضافية بالنسبة لنا.</p>	<p>يوسف القطامي</p>
<p>اشكرك. سؤاله الثالث هو ما هو وضع التوسع في دولة مصر؟</p>	<p>أحمد معتر</p>



<p>لا تزال حالة التوسع في دولة مصر مستمرة من حيث الإعداد. نأمل أن نبدأ المبيعات بحلول نهاية العام إن شاء الله. لكن هذا لا يزال جزءاً من الإعداد الذي نقوم به الآن. وفيما يتعلق بالتوسع في مصر، فإن أي شيء نحصل عليه من مصر هو إضافي، في الأساس، هو إضافة. لذلك، إذا حدث في نهاية الربع الرابع، فسيكون ذلك إضافي بالنسبة لنا لنهاية العام وفي عام 2023، إن شاء الله.</p>	<p>يوسف القطامي</p>
<p>اشكرك. سوف نتناول سؤالنا التالي من السيدة فاطمة من شركة Sequel. يرجى المضي قدماً.</p>	<p>أحمد معتر</p>
<p>مرحباً واشكركم على مؤتمر المحللين. اعتذر ليس لدي العرض التقديمي، ولكن يبدو أن إيرادات الربع الثاني، أو النمو والإيرادات، كانت أعلى بكثير من الربع الأول. أنا فقط أتساءل عما إذا كان هناك، مشاكل في الإمداد في الربع الأول أدت إلى تأخير في المبيعات في الربع الثاني؟ هذا هو السؤال الأول. وهل هناك خسائر من العمليات المتوقفة التي حدثت في النصف الأول من العام؟ والسؤال الثالث، هل تطرقت إلى التحوط من حيث تحوط اليورو؟ مرة أخرى، إذا كان بإمكانك شرح المزيد قليلاً من حيث تعرضك للعملة. لأنني كنت على افتراض أنه عندما أغلقت الدفاتر، لم يكن لديك تعرض للعملة.</p>	<p>فاطمة</p>
<p>فيما يتعلق بالسؤال الأول، إنها سلسلة التوريد المطبقة في كلا الربعين الأول والثاني، ومع ذلك، لدينا شحنات بدأت في التدفق في الربع الثاني، على وجه التحديد لسيارات رينج روفر. ان سيارات رينج روفر هي منتج بسعر أعلى بكثير وبهامش ربح أفضل. لذا، فإن تأثير رينج روفر هو ما حدث في الربع الثاني. ومع ذلك، لدينا الكثير من التحفظات، لذا الآن، لم نحل مشكلة سلسلة التوريد، ولم تكن أكثر ارتباطاً بموضوع سلسلة التوريد. كان أكثر ارتباطاً بقدوم رينج روفر بهوامش ربح أفضل وإيرادات أفضل. إذن، هذا يجيب على سؤالك الأول. إذا كان بإمكانك إعادة السؤال الثاني.</p>	<p>يوسف القطامي</p>
<p>هل كانت هناك خسائر من العمليات المتوقفة في النصف الأول من العام؟</p>	<p>فاطمة</p>
<p>اسمحوا لي أن أجيب على هذا السؤال. نحن في مرحلة انتقالية من التوسع في مصر، كما تطرق السيد يوسف. وهذا مجرد تصنيف وفقاً للمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية، عندما يتم التصنيف المذكور. فإن الخسائر التي تم تكبدها والتي تمثل بشكل أساسي المصاريف التي تم التعامل معها في النصف الأول</p>	<p>شافيحيت سنغ باوا</p>

	حيث لم يتم تحقيق أي إيرادات حتى الآن. لذلك، فهذه في الأساس عبارة عن تدفق للنفقات.
فاطمة	معذرة فقط لتوضيح أن الخسائر التي تظهر تتعلق أساسًا بعملياتكم في مصر التي لم تتوقف، لكنها تتعلق بتوسعكم في مصر؟
شافحيت سنغ باوا	نعم. تصنيف العمليات المتوقفة يتم وفقًا للمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية.
يوسف القطامي	فقط لكي تعرفي أن الخسائر الناتجة، لدينا بالفعل موظفون تم تعيينهم لدينا الآن، لكننا لم ننتهي من الإعداد، وبالتالي فإن هذا يؤدي إلى تكبد المصروفات مع عدم وجود إيرادات لتعويضها. لذلك، بمجرد بدء التشغيل، من الواضح أن الإيرادات ستعوضها وأكثر إن شاء الله.
فاطمة	حسنًا، وبشأن تعرض العملة لديكم.
يوسف القطامي	حسنًا، سأشرح ذلك. عادة، لا نرغب في إتخاذ قرارات تتعلق بالعملات. لذا، ما نقوم به هو تأمين هوامش الربح لدينا بغطاء مستقبلي. نحن لا نعمل في مجال العملات. لذا، ما نفعله هو بمجرد أن يكون لدينا سنة محدد أو خطة عمل محددة ، فإننا نحافظ على سعر اليورو الخاص بنا لذلك، لأنه كما تعلمي، بمجرد أن يتقلب اليورو، قد يتغير إيجابًا أو سلبيًا بالنسبة لنا، لكننا غير معنيين بهذا العمل. لذا، ما نقوم به هو التحوط ثم نبي هوامش الربح بناءً على تقديراتنا. حاليًا، وفي الوقت الحالي باليورو، عندما بدأنا التحوط العام الماضي، كان حول نطاق 0.350 دينار كويتي وأنا فقط أعطيك رقمًا تقريبيًا. بناءً على ذلك، لنفترض أن هناك فجوة بنسبة 10٪ حاليًا بين 0.350 و 0.320 دينار كويتي كان بإمكاننا كسب المزيد من المال من خلال ذلك. من الواضح أن هذا المكسب الناتج من تلك الفجوة لن يتم تحقيقه بالكامل في المستقبل، ومع ذلك، هناك فجوة في العملة من حيث هي الآن إلى حيث قمنا بالتحوط، حيث الأرباح التي حققناها هي فقط بمعدل التحوط الحالي. لذا، كل ما أقوله هو أن اليورو أقل مقارنة من حيث ما تحوطنا به.
فاطمة	حسنًا لقد فهمت ذلك. سؤال واحد فقط، إذا جاز لي ذلك. من حيث الكميات، كيف تبدو الكميات الخاصة بك في النصف الأول من العام مقابل العام الماضي؟ الكميات .

<p>الكميات الخاصة بقطاع السيارات الميسورة التكلفة، كان لدينا مخزون ، لذلك كان لدينا حوالي 60% إلى 80% نمو في تلك العلامات التجارية. بالنسبة للقطاع المتميز، كان هناك نمو طفيف، لكنه كان مقيدًا بكمية السيارات التي لدينا.</p>	<p>يوسف القطامي</p>
<p>حسنًا، شكرًا لكم.</p>	<p>فاطمة</p>
<p>على الراح والسعة.</p>	<p>يوسف القطامي</p>
<p>شكرًا لك. لدينا سؤال من بنك مسقط. وهو يسأل عما إذا كانت قطاع السيارات الفاخرة يمكن أن ينخفض، ومتى يتم حل اضطرابات سلسلة التوريد؟</p>	<p>احمد معتر</p>
<p>لا ، لأنه أولاً وقبل كل شيء، هناك سببان. الطلب موجود. لقد شرحت للتو جزء اليورو، لذلك هناك امور يجب أن تأخذ في الاعتبار في المستقبل. لذا، لا ينبغي أن ينخفض هامش الربح على الإطلاق. وفي الواقع، نرى ذلك إيجابيًا في المستقبل ، لأنه اعتباراً من الآن، لإعطائك مثالاً لشرح الطلب، ذكرنا في بداية العرض التقديمي أنه كان هناك 2000 سيارة بدفعات مقدمة ولم نتمكن من توفير السيارات الخاصة بها. وهذه تمثل مبيعات علامة تجارية لمدة عام واحد. لذا، أعتقد أننا مستعدين في جانب الطلب، المشكلة تتعلق بالظروف الخاصة في هذا الوقت.</p>	<p>يوسف القطامي</p>
<p>اشكرك. سوف نتناول سؤالنا التالي من عبد المالك العثيم من الفا كابيتال. يرجى المضي قدماً.</p>	<p>احمد معتر</p>
<p>مرحبا وشكرا لكم. في الواقع، تم الرد على أسئلتنا، ومع ذلك، تهانينا على تحقيق نتائج كبيرة للنصف الأول من عام 2022 مقارنة بالعام الماضي. مجرد سؤال سريع ، في الواقع، من حيث هوامش الربح، هل توجهكم للمستقبل ليكون هذا المستوى من هوامش الربح مستدامًا؟ بما أن العلامات التجارية الفاخرة قد لا تتراجع من حيث ارتفاع الأسعار؟</p>	<p>عبد المالك العثيم</p>
<p>أعتقد أن الطلب على العلامات التجارية الفاخرة الآن مقابل العرض، وذلك متعلق بالظروف الخارجية المحيطة. لذا، لا أعتقد أن هوامش الربح خارج النطاق. أود أن أؤكد أنه في الماضي، وعندما وضعنا التوقعات، قمنا بذلك على هوامش أقل من هوامش الربح التي أوصت بها الشركة المصنعة. لذا، في الوقت الحالي، إذا نظرت إلى هوامشنا، فهي في الواقع ضمن الحد الموصى به من الشركة المصنعة. لذا ، فإن زيادتها ليس خارج نطاق ما نفعله عادةً، بل إننا فقط نتوافق مرة أخرى مع الظروف الخارجية المحيطة.</p>	<p>يوسف القطامي</p>

<p>ونظرًا لأننا كنا ننمو في الماضي، كنا نحاول تحقيق كميات أكبر وأقل قليلاً من السعر الموصى به. في الوقت الحالي، ليس لدينا مخزون، لذلك ننتقل إلى السعر الموصى به. عادة ما يكون السعر الموصى به معقول دائمًا، خاصة مع الشركات المصنعة. هذا يعني أنه من المحتمل أن يكون لديك هذا. عادة ما يكون الارتفاع أكثر من ذلك عندما لا يكون مستدامًا. لذا، للإجابة على سؤالك، لا، إنه مستدام تمامًا.</p>	
<p>لكن، أليس كذلك، وصححي إذا كنت مخطئًا، فلن تمضي قدمًا، إذا ساهمت السيارات ذات التكلفة الميسورة بشكل كبير، فسيتعين عليها أن تضيق ضغوطًا على هوامش الربح الأخرى؟ وبالتالي، قد تتأثر.</p>	<p>عبد الملك العثيم</p>
<p>ليس عندما يكون لديك 2000 سيارة تم حجزها بالفعل للبيع.</p>	<p>يوسف القطامي</p>
<p>لقد توقعنا ذلك في نشرة الاكتتاب الخاصة بنا، لذا فقد انعكس نمو ذلك القطاع بالفعل انعكس في نشرة الإصدار بكل من الكميات، الإيرادات والأرباح، بشكل واضح. وعلى الرغم من انعكاس ذلك، فإن الهوامش التي تمكنا من الحصول عليها أعلى، والطلب الذي قمنا بإدراجه كان كما ذكر السيد القطامي، بالفعل، كنا متحفظين للغاية وما زلنا كذلك، وتمكنا من تحقيق ذلك بالفعل. لذلك، لا نرى حقًا مخاطر النمو في ذلك القطاع الميسور التكلفة لتقليل الهوامش الإجمالي للأعمال، نظرًا لحقيقة أننا ما زلنا متحفظين جدًا مقارنة بالواقع، كما حققنا في نتائج أداء النصف الأول.</p>	<p>يوسف مصطفي</p>
<p>وهل يمكنني الحصول على بعض الايضاح بشأن الـ 2000 سيارة. هل ذلك لهذه السنة؟</p>	<p>عبد الملك العثيم</p>
<p>2000 سيارة بموجب دفعات مقدمة. الآن، يتوقف على توفر المخزون، لا يمكنني القول إنه لهذا العام فقط، ولكن يتوقف على ما يتم توفيره لنا، قد نقوم بتلبية نصف العدد وثالث هذا الطلب. هذا يعتمد على ما يوفره لنا.</p>	<p>يوسف القطامي</p>
<p>ولكن مع التجربة الذي لدينا بالفعل خلال الأشهر الـ 12 الماضية، فإن ربح العام، إذا استمروا في توفير السيارات كما وعدونا، كما هو متوقع في نشرة الاكتتاب، وليس بصعب المنال إن شاء الله سنحقق أداءً جيدًا كما فعلنا في النصف الأول.</p>	<p>يوسف مصطفي</p>
<p>إن شاء الله بلا شك وشكرا جزيلًا على المؤتمر التحليلي وحقًا سعيدًا.</p>	<p>عبد الملك العثيم</p>
<p>شكرا لك.</p>	<p>يوسف القطامي</p>
<p>شكرا لك.</p>	<p>ذكر غير معروف</p>

<p>ليس لدينا حاليًا أي أسئلة أخرى سواء في الدردشة أو الأسئلة والأجوبة، لذا من فضلكم، هل هناك سؤال نهائي لجميع المشاركين. إذا كنتم تريدون طرح أسئلة، فيمكنكم إما إرسالها من خلال الأسئلة والأجوبة أو يمكنك استخدام وظيفة رفع اليد. السيد محمد الطالب يسأل كم عدد السيارات الفاخرة التي يتم شراؤها كل ربع سنة؟ ليس من الضروري أن يكون العدد دقيق أريد أفضل تخمين سيقي بالغرض.</p>	<p>احمد معتر</p>
<p>كل ربع سنة ، وهو تقريباً، اعتماداً على التوفر في الوقت الحالي، لا يمكنني تحديد العدد، لكن في بعض الأحيان يكون العدد مرتفعاً، وأحياناً ينخفض، اعتماداً على التوفر والسيارات الجديدة المتوفرة. لكن في الإجمالي نبيع خلال العام أكثر من 5000 سيارة فاخرة.</p>	<p>يوسف القطامي</p>
<p>شكراً لك. (غير واضح) لديه سؤال آخر. ما المبلغ الذي سوف يسجله قطاع السيارات الفاخرة من حيث الإيرادات وصافي الربح حاليًا؟</p>	<p>أحمد معتر</p>
<p>يبلغ حوالي 80% ، وبالنسبة لقطاع السيارات الميسورة التكلفة تصل إلى 20%. تقريباً. لكننا نشهد نموًا أسرع في قطاع السيارات الميسورة التكلفة، من الواضح، مما رأته في النتائج، حيث بدأنا فقط في عام 2019 لذلك القطاع، لذلك، كانت قاعدة العملاء أقل، من الواضح فإن أرقام النمو تزداد.</p>	<p>يوسف القطامي</p>
<p>هناك سؤال آخر في الدردشة، ما هي ترتيبات علامتكم التجارية من حيث الحصرية في السوق النهائي؟</p>	<p>احمد معتر</p>
<p>فيما يتعلق بالحصرية، لا يوجد حصرية لأي شخص في السوق، وهذا يشمل جميع العلامات التجارية، وليس نحن فقط. لكن كما تعلم، في بلدنا، من الصعب جدًا فتح وكالة استيراد ثانية. وهذا لا ينطبق علينا فقط، بل ينطبق على أي شخص آخر. إذا نظرت إلى مرسيدس أو لكزس من حيث السيارات الفاخرة أو أودي أو بورش، فنحن جميعًا مع مستورد محلي واحد فقط.</p>	<p>يوسف القطامي</p>
<p>لدينا هذا الترتيب لمدة 36 عامًا بالفعل. وكما ترى، ما زلنا المستورد الوحيد، على سبيل المثال، لسيارات "بي ام دبليو" ولاند روفر. لقد مرت أكثر من 20 عامًا وما زلنا الوحيدين. وكما هو مذكور في نشرة الاكتتاب، مع وجود ما يقرب من 140 مليون دينار كويتي من الأصول، لكي يحاول أي شخص المنافسة، يحتاج إلى بذل جهد كبير والحصول على وكالة استيراد ثانية في سوق، مثل الكويت، سيكون من الصعب عليهم تقديم دراسة الجدوى للقيام بهذا العمل والتنافس معنا.</p>	<p>يوسف مصطفي</p>

شافيييت سنغ باوا	بالإضافة الى ذلك، لقد قمنا بالحصول على وكالات جديدة بمرور السنوات.
احمد معتر	شكرا جزيلاً لك. سؤال اخر من محمد الطالب ايضاً. هل هناك أي اضطراب في الإمداد أو الخدمات اللوجستية لقطع الغيار؟
يوسف القطامي	الأمر نفسه ينطبق. أعتقد أن توافر قطع الغيار أفضل من توافر السيارات. وأعتقد أن مصنعي المعدات الأصلية يدركون ذلك، ولهذا السبب يتعين عليهم التأكد من أننا ندير أساطيلنا الموجودة حالياً في الأسواق بالطريقة المناسبة. وبالنسبة للخدمات اللوجستية ارتفعت الأسعار، نعم، ولكن تم أخذ هذا في الاعتبار في التسعير على أي حال.
احمد معتر	حسناً ، أمها السادة ، ليس لدينا أي أسئلة أخرى ، لا في الدردشة ولا في الأسئلة والأجوبة.
يوسف القطامي	حسناً. للختام فقط، أود أن أشكر كل المشاركين على جميع الأسئلة. ولمجرد تسليط الضوء السريع، على ما أعتقد، من الأرقام التي رأيناها، لقد حققنا بالفعل ما وعدنا به، وهذا وعد قطعناه عندما قمنا بإدراج شركتنا لأول مرة. في أرقام العرض التقديمي ما قبل الاككتاب العام، قلنا دائماً أننا متحفظون، وأننا من الآن فصاعداً، إن شاء الله ، سوف نتجاوز تحقيق هذه التوقعات. أعتقد أن هذا هو أول مؤتمر محللين خاص بنا وقد فعلنا ذلك، ونأمل أن نستمر في القيام بذلك في المستقبل. شكراً لكم.
احمد معتر	شكرا جزيلاً للإدارة ولكل المشاركين. اتمنى لكم يوماً سعيداً. وهذا ينهي مؤتمر المحللين.
يوسف القطامي	شكراً لكم
شافيييت سنغ باوا	شكراً لكم.
يوسف مصطفي	شكراً لكم.