



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

محضر مؤتمر المحليين / المستثمرين  
للقرب الثالث من عام 2022



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

محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين للربح الثالث من عام 2022 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات المنعقد يوم  
الثلاثاء الموافق 2022/11/08.

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 – المدير العام – شركة علي الغانم وأولاده للسيارات

إدارة المؤتمر:

السيد/ عمر ماهر

المجموعة المالية هيرمس EFG Hermes



عمر ماهر

صباح الخير ومساء الخير لكم جميعاً. يتحدث إليكم عمر ماهر من المجموعة المالية هيرميس. بالنيابة عن زميلي حاتم علاء، أود أن أرحب بجميع المشاركين في هذا المؤتمر التحليلي عن طريق المكالمات الهاتفية على شبكة الإنترنت لاستعراض النتائج المالية للربع الثالث من عام 2022 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات. ويسعدني أن ينضم إلينا السيد/ يوسف القطامي الرئيس التنفيذي للشركة، السيد/ شافيجيت سينغ باوا رئيس القطاع المالي والسيد/ يوسف مصطفى المدير العام. وكالمعتاد، سوف نبدأ المؤتمر باستعراض أهم النقاط الرئيسية لهذه الفترة وبتبعتها جلسة لطرح الأسئلة والأجوبة. والآن أنقل الحديث للسيد/ يوسف القطامي لبدء العرض التقديمي للمؤتمر، وشكراً لكم.

يوسف القطامي

شكراً لكم. شكراً لاستضافتنا. وشكراً لجميع المشاركين. أعتقد أن هذا هو اجتماعنا الثاني لمؤتمر المحللين. لقد حضرنا إليكم بنتائج جيدة لهذا المؤتمر، لذلك سنبدأ العرض التقديمي على الفور. إذا كان لديكم أي أسئلة، فسيتم فتح المجال لطرح الأسئلة في نهاية العرض التقديمي.

سوف أقدم لكم نبذة سريعة عن مجلس الإدارة. فقد انضم رسمياً عضوين مستقلين السيد/ أحمد الفارس والسيد/ جهاد القبندي. والآن اكتمل بشكل رسمي تشكيل مجلس إدارة الشركة وذلك وفقاً للوائح الصادرة عن هيئة أسواق المال والبورصة. ونقدم إليكم لمحة عامة على نتائج الشركة. حققت الشركة منذ بداية عام 2022 حتى نهاية الربع الثالث إيرادات بلغت تقريباً 138 مليون دينار كويتي، وبلغ صافي الربح 13.9 مليون دينار كويتي. وبالنظر إلى الربع الثالث بشكل منفصل، فقد بلغت الإيرادات 49.6 مليون دينار كويتي وبلغ صافي الربح 4.9 مليون دينار كويتي لهذا الربع. وبخصوص تفاصيل نتائج التسعة أشهر، فهي تعادل تقريباً نفس النسب، حيث بلغت نسبة إيرادات سيارات الركاب تقريباً 70 إلى 72%، وبلغت إيرادات قطاع ما بعد البيع نفس النسبة تقريباً 13 إلى 15%. وبلغت نسبة إيرادات السيارات المستعملة المعتمدة تقريباً 5% إلى 6%. وتتضمن نسب الإيرادات المتبقية في قطاعات الأعمال الأخرى بما في ذلك تأجير السيارات والخطوط المتكاملة والتي تشمل الإطارات والزيوت والبطاريات، ومبادرات التكنولوجيا التي تتبناها شركات أخرى مثل روف.

ومن حيث الإنجازات المحققة في هذا الربع، تواصلت الشركة تحقيق نمو استثنائياً في قطاع السيارات الصينية الاقتصادية، حيث بلغ النمو في المبيعات لسيارات جيلي نسبة 67% ولسيارات جريت وول نسبة 23%. وكانت نسبة 23% مقيدة بشكل أساسي، وتحديدًا في علامة جريت وول وذلك بسبب نقص الإنتاج. لكن على الرغم من ذلك، تمثل نسبة 23% نموًا في المبيعات. سوف يتم افتتاح معرضين في منطقة الجهراء، معرض لسيارات بي إم دبليو والذي سيتم افتتاحه بعد غد، والمعرض الآخر لسيارات جيلي والذي سيتم افتتاحه في نهاية هذا الربع. أهم ما يميز هذا الربع هو نمو حجوزات السيارات من 2,000 سيارة إلى تقريباً 3,400 سيارة مقارنة مع آخر مرة تحدثنا فيها، وهذا يعد نجاحاً كبيراً بالنسبة لحجوزات السيارات الفاخرة الذي نواصل تقدمنا فيه.



وعلى الرغم من زيادة مبيعات السيارات الفاخرة، إلا أنه هناك استمراراً في الحجوزات بدفعات مقدّمة، والذي يثبت قوة الطلب الذي تواجهه الشركة.

أقدم لكم نظرة سريعة على النتائج المالية، فيما يتعلق بالربع الثالث بشكل منفصل، فقد سجلت الشركة نموّاً في الإيرادات بنسبة 12%، وبلغت نسبة النمو في صافي الأرباح نسبة 23% لهذه الفترة. وفيما يتعلق بالنتائج المالية منذ بداية العام وحتى نهاية الربع الثالث، فقد سجلت الشركة نموّاً في الإيرادات بنسبة 7% تقريباً، وهو ما انعكس على تحقيق صافي ربح بنسبة 18% تقريباً وهذا يتعلق بإجمالي الأرباح. وفيما يتعلق بصافي الأرباح الخاصة بمساهمي الشركة الأم، فقد سجلنا نموّاً في الربع الثالث بنسبة 18%، بينما بلغ النمو في صافي الأرباح منذ بداية العام حتى نهاية الربع الثالث نسبة 14%، والذي يعكس بشكل واضح نفس النمو المحقق في ربحية السهم. كما أود أن أوضح أنه عندما قمنا بإعداد نشرة الإكتتاب كنا نتحدث عن تحقيق ربحية سهم تعادل 52 فلس على مدار العام، والذي بالفعل أوشكنا على تحقيقه وسجلنا 95% منه وذلك خلال تسعة أشهر.

وفيما يتعلق بنسب مساهمة القطاعات، فإن نسب الربع الثالث بشكل منفصل هي نفس النسب تقريباً لفترة التسعة أشهر، وذلك من حيث الإيرادات، وقد حققت إيرادات السيارات نسبة تتراوح ما بين 70 إلى 72%، وكذلك بالنسبة لإيرادات قطاع ما بعد البيع. ومع ذلك، إذا نظرنا إلى النسب الخاصة بمجمّل الربح، فمن الواضح أن قطاع خدمات ما بعد البيع تعتبر ذات هامش ربح مرتفعة بمتوسط تقريباً 20%، ومجمّل ربح السيارات تمثل نسبة 70% وتوزع نسبة الـ 10% الباقية بين القطاعات الأخرى.

وفيما يتعلق ببيان الأرباح والخسائر، فقد حققت الشركة نموّاً في الإيرادات بنسبة 7% مقارنة بالعام الماضي، ويرجع هذا بشكل أساسي لارتفاع النمو في مبيعات السيارات الفاخرة والاقتصادية. وقد حققت الشركة نموّاً لمجمّل الربح بنسبة أكبر من ذلك حيث بلغت تقريباً 21%، ويعود بشكل رئيسي إلى إجمالي هامش ربح السيارات الفاخرة. وكذلك ارتفع إجمالي المصروفات بنسبة 19%، وهنا أود أن أوضح أن هذا الارتفاع يعود إلى رد مخصصات كانت في عام 2021. وإذا تم استبعاد تلك المخصصات، فسوف يكون النمو متسقاً مع الإيرادات. حققت الشركة نموّاً في صافي الربح وربحية السهم بنسبة 14% تقريباً، وذلك يعود لمبيعات السيارات الفاخرة والاقتصادية. فيما يتعلق بأهم النتائج المحققة في الربع الثالث بشكل منفصل، فقد حققت الشركة نموّاً في الإيرادات بنسبة 12%، لذلك حقق الربع الثالث أداءً قوياً، وانعكس ذلك على تحقيق نمو لربحية السهم للربع الثالث بنسبة 18% مقارنة بالربع الثالث لعام 2021.



وفيما يتعلق بالميزانية العمومية للشركة، فإنها مشابهة للربع الثاني. فإنه مازال لا يوجد نمو في السيارات التأجير، ومازال يوجد تراجع لتلك السيارات، ويرجع ذلك أساساً إلى نقص السيارات لدى الشركة، لذلك فإننا نركز أكثر على المبيعات بدلاً من التأجير، ولكن نأمل أن يحقق قطاع التأجير نموًا مرةً أخرى، وذلك بمجرد توفر العدد الكافي من السيارات للتأجير وزيادة أصول سيارات التأجير. ولهذا السبب انخفضت أصول الشركة بنسبة 10٪ بشكل أساسي. كما أود أن أوضح أن إجمالي حقوق الملكية انخفضت بشكل أساسي لسببين. توزيعات الأرباح كانت السبب الرئيسي في الانخفاض وأيضاً قامت الشركة بشراء عدد قليل من أسهم الخزينة، مما أدى إلى انخفاض حقوق الملكية. وكانت الزيادة في الالتزامات المتداولة بشكل أساسي ناتجة إلى الطلب على سيارات الشركة. واستمرت هذه المدفوعات في الارتفاع بسبب الدفعات المقدمة لحجوزات 3,400 سيارة، وهو أمر جيد. وهذا ما أدى إلى زيادة الالتزامات المتداولة.

فيما يتعلق ببيان التدفقات النقدية، يتوفر لدى الشركة نقد جيد من الأنشطة التشغيلية كما في سبتمبر 2022 مقارنةً بسبتمبر 2021 حيث بلغ 23 مليون دينار كويتي. كما لدى الشركة صافي تدفق نقدي جيد من الأنشطة التشغيلية بلغ 25 مليون دينار، وبلغ صافي التدفق النقدي من الأنشطة الاستثمارية مبلغ 13 مليون دينار، ويرجع ذلك لسببين رئيسيين، السبب الأول هو الإستثمار في شركة زميلة في دولة مصر، والسبب الثاني شراء أسهم الخزينة. ومن الواضح أن صافي التدفق النقدي من الأنشطة التمويلية والبالغ 11 مليون دينار يتمثل بشكل كبير في توزيعات الأرباح النقدية المدفوعة.

ومن حيث المؤشرات المالية، فقد انخفضت نسبة السيولة لدى الشركة، ويرجع ذلك بشكل أساسي إلى النقد المستخدم لسداد الالتزامات البنكية. وقد تحسنت نسب الربحية بشكل جيد جداً حيث بلغت نسبة مجمل الربح إلى الإيرادات 23٪، وبلغت نسبة هامش صافي الربح 10.12٪ مقابل 9.14٪ لنفس الفترة من العام الماضي. وفيما يتعلق بمؤشرات الأداء، فقد ارتفع معدل العائد على الأصول لدى الشركة من 7٪ إلى 9٪ وارتفع معدل العائد على حقوق الملكية من حوالي 16٪ إلى 22٪. وفيما يتعلق بمؤشرات الاقتراض من البنوك، تكاد تكون غير مادية ويرجع ذلك إلى انخفاض القروض البنكية لدى الشركة. والآن نفسح المجال لطرح أي أسئلة قد تكون لديكم والخاصة بنتائج الربع الثالث من عام 2022.

أقدم إليك بجزيل الشكر على هذا العرض التقديمي. والآن ننتقل إلى فقرة الأسئلة والأجوبة. للتذكير، إذا كنتم ترغبون في طرح الأسئلة، فيمكنكم استخدام خاصية رفع اليد لطرح السؤال شفهيًا، أو يمكنكم إرسالها عبر نظام الأسئلة والأجوبة. أعتقد أنه ورد إلينا السؤال الأول من السيد/ راجات باجشي. راجات، تفضل بطرح السؤال. عذراً، السؤال مدون في صندوق الأسئلة والأجوبة. السؤال هو، شكرًا لكم على هذه المكالمات، هل يمكنك من فضلك مناقشة الزيادة الملحوظة في إيرادات السيارات الفاخرة من حيث نمو الحجم في الربع الثالث من عام 2022، ومتوسط التسعير وكيفية مقارنة هذه الأرقام بمستويات ما قبل جائحة كورونا؟

عمر ماهر



نمو الإيرادات بشكل أساسي، وفي الوقت الحالي، فإن الذي تحققه الشركة جيد مقارنة بالمستويات السابقة ومستويات ما قبل جائحة كورونا. ومع ذلك، أود أن أوضح على أننا ما زلنا نعمل في بيئة مقيدة. وبالتالي، فإن الدفعات المقدمة التي حصلنا عليها لم يتم الوفاء بها. من الجيد أن نحصل على هذه الدفعات المقدمة، فمن الواضح أنها تضمن لك إيرادات وأرباح مستقبلية، كما أرغب في الحصول على المزيد من السيارات من أجل تحقيق المزيد من الأرباح. في الوقت الحالي فإننا بالفعل في مستوى أكثر من جيد وذلك بسبب مبيعات السيارات الفاخرة، ومع ذلك، بمجرد أن تستقر الأمور قليلاً، وهو ما يحدث الآن، ولكن بشكل تدريجي، سيكون لدينا المزيد من السيارات وبالتالي تحقيق المزيد من الإيرادات والأرباح.

يوسف القطامي

شكراً لك. هناك تعقيب آخر من راجات. يسأل هل يمكنك أيضاً تقديم المزيد من المعلومات حول سجل الحجزات، ما هو التقسيم بين السيارات الفاخرة والسيارات الاقتصادية؟

عمر ماهر

سجل الحجزات مقسم بين حوالي 3,000 سيارة للعلامة التجارية لاند روفر وحوالي 400 سيارة للعلامة التجارية بي إم دبليو. ولا يحتوي سجل الحجزات علي قطاع السيارات الاقتصادية. إذا قمنا بإضافة قطاع السيارات الاقتصادية، فسوف ينمو سجل الحجزات قليلاً، ولكنه في الأغلب يتعلق بالسيارات الفاخرة، مما يؤثر بشكل كبير على الإيرادات والأرباح.

يوسف مصطفى

هناك تعقيب آخر من راجات، يسأل ما الذي أدى إلى انخفاض المساهمة في قطاع ما بعد البيع من حيث مجمل الربح؟

عمر ماهر

عفوًا. أي قطاع؟

يوسف القطامي

ما الذي أدى إلى انخفاض المساهمة في قطاع ما بعد البيع من حيث مجمل الربح؟

عمر ماهر

تقصد ما بعد البيع؟

يوسف القطامي

نعم

عمر ماهر

لقد تلقيت السؤال، وفهمت الآن أي القطاعات نتحدث عنها. الانخفاض المذكور في قطاع ما بعد البيع، ناتج عن النمو في قطاع السيارات. لقد كانت إيرادات السيارات في السابق 68% أو تقريباً كانت ما بين 67% و 68%، وهذا كان سبب الإرتفاع، ولكن إيرادات قطاع ما بعد البيع لم تسجل أي انخفاض. ولكن نسبياً، ولغرض المؤشرات المالية، فإن مساهمة السيارات أكثر، وهو ما أدى بوضوح إلى زيادة هامش المساهمة أو نسبة المساهمة لقطاع السيارات عن قطاع ما بعد البيع. ومع ذلك، لم تنخفض إيرادات وأرباح قطاع ما بعد البيع.

يوسف القطامي



عمر ماهر شكرًا لك. للتذكير مرة أخرى، إذا كنت ترغبون في طرح الأسئلة، فيمكنكم استخدام خاصية رفع اليد أو إرسالها عبر النظام الخاص بالأسئلة والأجوبة. لدينا تعقيب آخر من راجات. يقول كيف ترى النمو في قطاع ما بعد البيع في المستقبل من حيث هامش الربح والإيرادات؟

عمر ماهر

يوسف القطامي سيستمر نمو قطاع ما بعد البيع، وذلك بسبب النمو السريع لقطاع السيارات الاقتصادية. من الواضح أن قطع غيار السيارات ينمو بشكل أسرع في السيارات الاقتصادية لأننا بدأنا من نقطة أقل. ومع ذلك، فإن قطاع ما بعد البيع ومع مرور الوقت، كل عام تمنحنا سيارات كاملة بشكل أساسي سيأثر على قطع غيار السيارات. مع التقدم، وعلى وجه التحديد قطاع ما بعد البيع سيشهد نمو كبير في إيرادات.

يوسف القطامي

عمر ماهر شكرًا لك، هذا واضح. وردنا السؤال التالي من كريم الصحن. يسأل عن التقدم المحرز في التوسعات في مصر، وهل ما زلت تخططون للإطلاق في الربع الأخير من عام 2022؟

عمر ماهر

يوسف القطامي نعم نخطط لذلك. التاريخ المزمع للإطلاق هو 29 نوفمبر. نتوقع أن نشهد بعض المستجدات في ديسمبر، لا يمكننا أن نشهدا في نهاية نوفمبر. في نهاية ديسمبر سوف نشهد بعض التطورات، ولكن فقط لمدة شهر. ومن الواضح بعد ذلك أن الربع الأول من العام المقبل وما بعده، ستكون هناك مساهمة كلية في مصر.

يوسف القطامي

عمر ماهر شكرًا لك. تعقيب آخر من كريم. يسأل هل هناك أي عمليات إطلاق جديدة في طور الإعداد؟ في الربع الأخير كنتم تتحدثون عن إطلاق جيلي مانجارو وجيلي إيجرانو الجديدة في سبتمبر ونوفمبر.

عمر ماهر

يوسف مصطفى لقد تم إصدارهم بالفعل، لكن الخبر المميز هو إصدار الفئة السابعة الجديدة من سيارات بي إم دبليو، علاوة على ما تم إصداره بالفعل في سيارات جيلي، سيكون بكامل قوته اعتبارًا من بداية العام المقبل، إلى جانب موديل إكس إم من سيارات بي إم دبليو، وسيكون هناك أيضا الفئة الخامسة الجديدة في العام المقبل، وهو الشكل الجديد للفئة الخامسة والسادسة. وفيما يتعلق بسيارات لاند روفر، سنبدأ في استقبالها بالقوة الكاملة من حيث القدرة الإنتاجية والسيارات الواردة، حيث سيتم قريباً طرح سيارة رينج روفر سبورت الجديدة في السوق. وقد أطلقنا السيارة لاند روفر ديفيندر 130 الأسبوع الماضي. وبذلك يعتبر عامًا جيدًا للغاية للشركة.

يوسف مصطفى

عمر ماهر شكرًا لك. هناك سؤال آخر من راجات عبر نظام الأسئلة والأجوبة. يسأل كيف ترى المعارض الجديدة في الكويت من حيث المساهمة في إحرار النمو في أحجام وإيرادات مبيعات السيارات في عام 2023، هل هناك توضيح في هذا الشأن؟

عمر ماهر



يوسف مصطفى

بخصوص هذا الشأن، كما ذكر يوسف القطامي بالفعل، فإننا سنفتتح بعد غد صالة عرض بي إم دبليو في منطقة الجهراء والذي يقدم خدمة ثلاثية متكاملة تشمل صالة عرض، الصيانة وبيع قطع الغيار. وبعد شهر، سيتم افتتاح المعرض الخاص بسيارات جيلي بجوار معرض بي إم دبليو في منطقة الجهراء، والذي سيوفر أيضا خدماته الثلاثية المتكاملة. وسوف يغطي هذا المعرض منطقة الجهراء والمناطق المحيطة بها. وبخصوص العاصمة - مدينة الكويت، فنحن بالفعل نغطي المدينة بشكل جيد للغاية بصالة العرض الرئيسية. لدى الشركة قطعة أرض قيد التنفيذ، تبلغ مساحتها 44 ألف متر مربع، والتي ستكون أكبر صالة عرض لسيارات بي إم دبليو ولاند روفر، وتعد من أكبر صالات العرض في المنطقة. علاوة على ذلك، لدينا صالة عرض لسيارات بي إم دبليو في مول 360، والذي يغطي قليلاً منطقة الجنوب. وهذا بالنسبة لسيارات بي إم دبليو. وعلاوة على ذلك، فإننا بصدد وضع اللمسات الأخيرة على خطط الإنطلاق إلى الجنوب لإفتتاح معرض لسيارات جريت وول موتورز في أحد أكبر وأبرز مراكز التسوق في هذه المنطقة، للتوسع في قطاع السيارات الصينية. وكذلك لدينا خطط لا تزال قيد الدراسة للعام المقبل، على أقصى تقدير في أوائل العام التالي، للتوسع أيضاً في سيارات جيلي لتكون من ضمن التوسعات في منطقة الجنوب في منطقة الجهراء.

شكراً لك. تذكير أخير، إذا كنتم ترغبون في طرح أي أسئلة. تعقيب آخر من كريم. ما هو تأثير نمو الحجم ومتوسط زيادة الأسعار على الإيرادات خلال الربع الثالث من العام؟

عمر ماهر

فيما يتعلق بمتوسط الزيادات في الأسعار على الإيرادات، يمكنك أن ترى نمواً في الإيرادات، وبالتالي فإن قدرتنا التسعيرية لتمرير زيادات الأسعار من الشركة المصنعة لا تزال قائمة. فكلما زادت الأرباح زادت الإيرادات. وهو شيء لا يمكننا الجدل بشأنه. أما بخصوص الطلب، فإن زيادة الطلب على حجوزات السيارات هو أكبر دليل على أن الطلب لا يزال أعلى من العرض المتاح. وبالنسبة للزيادات المتوقعة في الأسعار، نأخذ في الاعتبار أيضاً زيادة محددة في الأسعار على أساس سنوي، وهي ممارسة تتبعها بي إم دبليو ولاند روفر وجميع الشركات المصنعة على مدار السنوات التي عملنا فيها في هذا المجال. وهو ليس شيئاً خارجاً عن المألوف، وعادة ما تزيد الأسعار بشكل متفاوت، فإنها تقارب إلى حد بعيد معدل التضخم الطبيعي الذي تسجله الكويت كل عام. وبالتالي، فالأمر لا يدعو للقلق، ويعد سجل الحجوزات لعدد 3,400 سيارة فاخرة أكبر دليل على ذلك. وعندما نقول سجل الحجوزات، فهو في الواقع يشكل مبلغ كبير من الدفعات المقدمة، والذي يظهر بشكل واضح في الالتزامات المتداولة، ويمكنك أن تلحظ نمواً في الالتزامات المتداولة، والتي ناتجة في أغلبها من الدفعات المقدمة التي حصلنا عليها من تلك الحجوزات الذي حقق نمواً ملحوظاً.

يوسف مصطفى





عمر ماهر شكراً لك. السؤال التالي من السيد/ أكبر غان. يسأل عما إذا كان هناك أي توجيهات لعام 2023؟

يوسف القطامي لا يمكننا التحدث في هذا الأمر، كما تعلم وفقاً للوائح هيئة أسواق المال، لذلك للأسف لا يمكننا التحدث في هذا الجانب. لا نريد الإخلال بالقانون، لذا لا يمكننا توفير توجيه بشأن المستقبل. أعتقد أن بعض ما تم استعراضه قد يوفر لك التوجيه الذي تريده بشأن المستقبل.

عمر ماهر شكراً لك. السؤال التالي من راجات باجشي مرة أخرى. هل يمكنك التعليق على خطط نمو الشركة في عام 2023 وهل هناك سياسة توزيع أرباح نقدية معلنه في الوقت الحالي؟

يوسف القطامي كانت سياسة توزيع الأرباح تنص في البداية عند صياغة نشرة الإكتتاب على توزيع أرباح تصل إلى نسبة 6% من سعر الاكتتاب العام مع الوعد بإيصالها إلى نسبة 5.7%. ولا يزال الوضع كما هو، وحتى الآن، قد حققنا وعدنا كمرحلة أولى، والتي كانت 3% من سعر الاكتتاب العام، وكانت توزيعات نصف سنوية، وقد تم توزيعها بالفعل. ومع ارتفاع الأرباح، من الواضح أنه سيكون هناك ارتفاع في توزيعات الأرباح، إستناداً إلى سعر الاكتتاب العام، لذلك نأمل أن يكون لدينا شيء أفضل من الجيد للحصول على توزيعات الأرباح في المستقبل.

عمر ماهر شكراً لك. يبدو أن هذا كان السؤال الأخير لدينا. ما لم يكن لدينا أي أسئلة إضافية أخرى، ربما يمكننا العودة إليك لتقديم أي ملاحظات ختامية، إذا كنت ترغب في ذلك.

يوسف القطامي في الختام، أعتقد أن الربع الثالث من هذا العام سجل أداءً قوياً، كما هو موضح من الأرقام المحققة. ونأمل أن تتحول نفقات الأعمال في مصر إلى أرباحاً في المستقبل القريب، والذي من شأنه أن يضيف إلى أرباحنا. مع التقدم في الإنتاج في المستقبل لتمكيننا من تحقيق نتائج أفضل.

عمر ماهر شكراً جزيلاً لك شافيجيت ويوسف ولجميع المشاركين. هناك سؤال أخير. هل ترغب في الرد على هذا السؤال أم تنهي المؤتمر؟

يوسف القطامي بالتأكيد، تفضل بطرح السؤال.

عمر ماهر لقد ورد إلينا سؤال الآن. هل هناك أي مؤشر إلى تباطؤ محتمل في الإنتاج بالنسبة لسيارات بي إم دبليو أو رينج روفر بسبب التطورات في منطقة الاتحاد الأوروبي، والتي قد تؤثر سلباً على نتائج عام 2023.



لا. إن التطورات التي نشهدها تمثل تحسناً في الإنتاج. ولكن هل هي مثالية؟ لا، إطلاقاً، ولكنها تتحسن. ما قمنا به من تحسين الإنتاج، سيمكننا من الأداء بشكل أفضل في المستقبل. هل يمكنني أن أخبركم أنه في عام 2023 سيكون الإنتاج مفتوحاً؟ لا، لن يكون الأمر كذلك. نحن نسمع أنه ربما سيتحسن الإنتاج في عام 2024، وهذا هو ما سيحدث. ومع ذلك، لدينا مؤشرات على أن الحصة المخصصة تتحسن أكثر مما كان عليه من قبل. أتمنى أن يجيب هذا على السؤال المطروح.

يوسف القطامي

شكراً لك. وردنا سؤال آخر من عبد العزيز الملحم. يسأل عما إذا كانت هناك أي مشكلات تتعلق بالإمداد من أوروبا، حيث تقوم الشركات المصنعة بالإغلاق بسبب أزمة الطاقة.

عمر ماهر

مرة أخرى، لم يزداد الأمر سوءاً بالنسبة لنا، فإننا نحقق تحسن تدريجي، لذلك أعتقد أن القضية الرئيسية لم تكن الأزمة الأوروبية، ولكن المشكلة الرئيسية قد بدأت بقضية الرقائق الإلكترونية. ويتم حل ذلك تدريجياً، وبما أنه يتم حل هذا الأمر، فإننا نشهد تقدم للحصص المخصصة. وبالنسبة لقضايا الاتحاد الأوروبي، فيمكن استبدالها. حتى في دورة الإنتاج، عندما تحدثنا إلى شركة بي إم دبليو، كان لديهم بدائل لمعظم الأشياء. إنها الرقائق الإلكترونية التي تشكل الجزء الأساسي والرئيسي الذي ليس لديهم الكثير من البدائل له. ومع حل هذا الأمر، نأمل أن نرى إنتاجاً أفضل في المستقبل.

يوسف القطامي

شكراً لك. كان هذا هو السؤال الأخير لدينا. ونعود لك في حال وجود ملاحظات ختامية. معذرة، في الواقع، أعتقد أنك ذكرتها بالفعل، وعليه أتقدم إليك وللجميع بالشكر على هذه المشاركة في مؤتمر اليوم. نلتقي في الربيع القادم إن شاء الله. شكراً جزيلاً لكم.

عمر ماهر

نلتقي في الربيع القادم مع نتائج أفضل.

يوسف القطامي

طاب يومكم. وشكراً لجميع المشاركين.

عمر ماهر

شكراً لكم.

يوسف مصطفى

شكراً جزيلاً لكم

شافيجيت سينغ باوا