عبد الله قنديل مرحبًا بالجميع. معكم عبد الله قنديل من إي إف جي هيرميس. أود أن أرحب بكم جميعًا في مؤتمر إعلان نتائج الربع الثالث لعام 2026 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات. ويسعدني أن يشارك معنا اليوم من إدارة الشركة كل من السيد يوسف القطامي، نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي؛ والسيد يوسف مصطفى، المدير العام. سنبدأ بعرض تقديمي موجز من الإدارة، ثم سنفتح المجال لجلسة الأسئلة والأجوبة. إذا رغبتم في طرح سؤال، يرجى استخدام خاصية رفع اليد أو كتابة السؤال في صندوق المحادثة. والآن نترك المجال للإدارة، تفضلوا.

يوسف مصطفى شكرًا لك عبد الله، ومرحبًا بالجميع. سنستعرض معكم اليوم نتائج الربع الثالث لعام 2026. وأود أن أبدأ بالقول إننا سعداء جدًا بتحقيق أداء فصلي قياسي، هو الأعلى على الإطلاق، إذ بلغ صافي الربح العائد إلى مساهمي الشركة الأم عن الربع الثالث 8.52 مليون دينار كويتي. كما أود أن أشير إلى أن الربع الثالث يمثل عودتنا إلى النمو، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة 7.2% مقارنة بالربع المماثل من العام السابق، لتصل إلى 83.2 مليون دينار كويتي. كذلك حققت ربحية السهم معدل نمو قويًا مكوّنًا من رقمين، بلغ 10.27%. والزخم يتعزز بصورة جيدة.

وقد أسهم هذا الربع بجزء كبير من أداء العام ككل، وهو مؤشر جيد على التعافي. كما أننا حققنا النمو بالتزامن مع تعزيز كفاءة أعمالنا؛ إذ ارتفعت التدفقات النقدية التشغيلية بنسبة 56.7%، وأصبحت ميزانيتنا العمومية أكثر كفاءة أيضًا، وسأستعرض معكم النتائج بالتفصيل. ولا توجد أي تغييرات في مجلس الإدارة، إذ لا يزال التشكيل كما هو.

وفيما يتعلق بالنظرة العامة على الشركة، وكما ذكرت، بلغت إيراداتنا في الربع الثالث 83.2 مليون دينار كويتي، وبلغ صافي الربح العائد إلى مساهمي الشركة الأم 8.52 مليون دينار كويتي، بارتفاع يقارب 10% مقارنة بالربع المماثل من العام السابق. كما بلغت ربحية السهم 21.69 فلسًا، بنسبة نمو بلغت 10.27%، فيما ظل العائد على حقوق الملكية قويًا عند 27.09%.

وبلغت التدفقات النقدية التشغيلية منذ بداية العام 30 مليون دينار كويتي، وبلغ إجمالي حقوق الملكية العائدة إلى مساهمي الشركة الأم 100.6 مليون دينار كويتي. أما نسبة الدين البنكي إلى حقوق الملكية فبلغت 0.46، وتحسنت نسبة التداول إلى 1.32 مقارنة بـ1.22.

وفيما يتعلق بتوزيع الإيرادات، فإنه يتسم بتوازن صحي للغاية. وكما ترون، يمثل قطاع سيارات الركاب 72.3%، والسيارات المستعملة 9.4%، وخدمات ما بعد البيع 11.6%. أما القطاعات الأخرى، التي تتصدرها أنشطة الإطارات وزيوت التشحيم والمبادرات التقنية، فتمثل 4.2%، فيما يمثل قطاع المركبات التجارية والمعدات الثقيلة 2.5% من الإيرادات.

وبالانتقال إلى تفاصيل الأداء المالي، وكما ذكرت سابقًا، حققنا معدل نمو قويًا مكوّنًا من رقمين خلال الربع الثالث، مع الحرص على إبقاء التكاليف تحت السيطرة. وكما ترون، فإن ربح الربع الثالث البالغ 8.52 مليون دينار كويتي يعادل نحو 83% من إجمالي أرباح النصف الأول، وهو مؤشر جيد جدًا على التعافي. وقد تمكنا من تحقيق ذلك من خلال التركيز على تنويع الأعمال لضمان اقتناص أي فرصة في السوق، سواء في قطاع السيارات الاقتصادية أو قطاع السيارات الفاخرة، في الكويت والعراق ومصر أيضًا.

أما ربحية السهم، فقد سجلت نموًا بمعدل يفوق نمو صافي الربح، وساهمت في ذلك عمليات إعادة شراء الشركة لأسهمها. وكما ترون، فقد تجاوز معدل نمو ربحية السهم 10%، ليبلغ 10.27%. والآن ننتقل إلى تفاصيل قائمة الدخل.

كما ذكرت، بلغ نمو الإيرادات 7.2%. وكما يتضح من البيانات المالية، جاء هذا النمو مدفوعًا بارتفاع الإيرادات في الكويت بنسبة 6.6%، وفي العراق بنسبة 10.2%. وبذلك أسهم كلا السوقين اللذين تندرج نتائجهما ضمن القوائم المالية المجمعة في تحقيق النمو خلال الربع. وظل هامش إجمالي الربح قويًا عند 22.4%، وذلك على الرغم من جميع التحديات الإقليمية والتكاليف الإضافية التي تحملناها لإيصال البضائع إلى السوق، سواء في العراق أو الكويت. كما انخفضت الرافعة التشغيلية لدينا.

وانخفضت تكاليف البيع والتوزيع بنسبة 6.6%، في حين نمت الإيرادات، كما ذكرت، بنسبة 7.2%. وهو إنجاز جيد ساعدنا على تحقيق أرباح الشركة خلال هذا الربع. وبالنسبة إلى النتائج منذ بداية العام، فقد ساهم الأداء القوي للربع الثالث في تقليص التراجع المسجل مقارنة بالعام الماضي. إذ انخفض صافي الربح العائد إلى مساهمي الشركة الأم خلال النصف الأول من عام 2026 بنسبة 34% مقارنة بالفترة المماثلة من العام السابق، إلا أننا تمكنا من تقليص هذا التراجع بصورة ملحوظة بفضل الأداء الذي حققناه خلال الربع الثالث. وكان الانضباط في ضبط التكاليف عاملًا رئيسيًا في ذلك، إذ انخفض صافي المصروفات بما وفر نحو 2.5 مليون دينار كويتي، مما أتاح لنا تحقيق الأرباح، مع ضمان حصول عملائنا على الخدمات والمنتجات التي يحتاجون إليها في السوق.

وكما ذكرت، بلغ هامش إجمالي الربح 22.3%، وهو مستوى صحي للغاية. كما ارتفعت إيرادات التأجير المتكررة بنسبة 18.1% لتصل إلى نحو 6.6 مليون دينار كويتي.

وبالانتقال إلى الميزانية العمومية، فقد انخفض الدين بصورة ملحوظة. وبلغت التزامات التمويل الإسلامي 52.5 مليون دينار كويتي مقارنة بـ67.7 مليون دينار كويتي قبل عام، بانخفاض يقارب 22.5%، أي ما يعادل 15.2 مليون دينار كويتي، وهو ما يعكس قوة أعمالنا. وأصبحنا أكثر كفاءة وتمتعًا بالسيولة، مع انخفاض المطلوبات المتداولة بنسبة 10.4%، والأهم من ذلك انخفاض المخزون أيضًا بنسبة 5.2%.

والتدفقات النقدية قوية جدًا، وقد تحسنت قدرتنا على توليد النقد. وكما ترون، بلغت التدفقات النقدية التشغيلية 30 مليون دينار كويتي، بزيادة قدرها 10.8 مليون دينار كويتي. كما أن قدرتنا على تحويل الأرباح إلى تدفقات نقدية قوية للغاية مقارنة بصافي الربح الذي حققناه.

كما أسهم التحسن الذي حققناه في حركة رأس المال العامل من خلال خفض المخزون في دعم النتائج. وقد غُطيت توزيعات الأرباح التي دفعناها حتى الآن بالكامل من النقد الذي تولده الشركة ذاتيًا.

وتعكس نسبنا المالية الرئيسية قوة الميزانية العمومية والأعمال. فقد تحسنت السيولة وفق معظم المؤشرات تقريبًا؛ إذ بلغت نسبة التداول 1.32 مقارنة بـ1.22، وبلغت نسبة السيولة السريعة 0.49، ونسبة النقدية 0.27. ولا تزال المديونية عند مستويات منخفضة؛ إذ بلغت نسبة الدين البنكي إلى حقوق الملكية 0.46، بانخفاض عن السابق. كما بلغت نسبة الدين البنكي إلى الأصول 0.2، بانخفاض عن السابق. وظلت العوائد قوية جدًا، حيث بلغ العائد على حقوق الملكية 27.1%، والعائد على الأصول 11.1%. وأترك المجال الآن لكم، وإذا كانت لديكم أي أسئلة، فنحن جميعًا هنا للإجابة عنها. شكرًا لكم.

عبد الله قنديل شكرًا للإدارة على هذا العرض. سنفتح الآن المجال لجلسة الأسئلة والأجوبة. إذا رغبتم في طرح سؤال، يرجى استخدام خاصية رفع اليد أو كتابة السؤال في صندوق المحادثة. وسنأخذ السؤال الأول من السيد نواف.

نواف الصالح نعم، أود أن أشكر الإدارة على هذا الأداء الاستثنائي. سؤالي يتعلق بالمسارات البديلة التي اعتمدتموها في الربع الثاني: هل أدت إلى ارتفاع تكاليفكم؟ وإذا ارتفعت التكاليف، فمن تحمل هذه الزيادة؟ وهل انعكست على أسعار منتجاتكم وتحملها المستهلك أم لا؟

يوسف القطامي شكرًا على تهنئتك، وأقدر لك ذلك. أما من حيث التكاليف، فنعم، لقد ارتفعت. فقد زادت التكاليف اللوجستية بطبيعة الحال نتيجة إضافة مسار بري جديد بالكامل. وسواء كان الشحن عبر عُمان أو جدة أو العقبة في الأردن، فإن ذلك يتطلب نقلًا بريًا إضافيًا إلى الكويت. ولذلك ارتفعت التكاليف اللوجستية بالفعل. وقد تقاسمنا تغطية هذه الزيادة بين ثلاثة أطراف: تحمل العميل جزءًا منها، وتحملنا نحن جزءًا آخر، كما تحملت الشركات صاحبة العلامات التجارية القوية التي نمثلها جزءًا من التكاليف.

عبد الله قنديل شكرًا للإدارة. سنأخذ السؤال التالي من صندوق المحادثة، وهو: انخفضت إيرادات العراق بنسبة 32.5%، وتراجعت نتائج القطاع بنحو 59%، من 4.7 مليون دينار كويتي إلى 1.9 مليون دينار كويتي. ما الأسباب المحددة وراء ذلك؟ هل يتعلق الأمر بالطلب، أم بوكالات العلامات التجارية، أم بالتسعير؟ وما توقعاتكم للربع الرابع وعام 2027؟

يوسف القطامي للإجابة عن السؤال، كان الربع الثالث أقوى في الواقع؛ فقد واجهنا الصعوبات خلال الربعين الأول والثاني، وكانت تلك الصعوبات شاملة بطبيعة الحال في ظل التوترات السياسية والأوضاع الجيوسياسية في المنطقة. ولكن أود أن أوضح أننا شهدنا تعافيًا في جميع الأسواق خلال الربع الثالث، عندما تحسنت الأوضاع. ولا أقول إن الأمور انتهت واستقرت تمامًا، لكن لم تكن هناك حرب دائرة على الأقل.

ومن الواضح أن العراق تأثر بالأوضاع الجيوسياسية بالقدر نفسه الذي تأثرت به الكويت، إن لم يكن أكثر. ولذلك كان الربع الثالث يشهد تحسنًا. وأعتقد أن صاحب السؤال كان ينظر إلى النتائج المتراكمة منذ بداية العام، والتي تأثرت بطبيعة الحال بما حدث. وإذا استمرت الأوضاع في الاستقرار كما هي الآن، بل وتحسنت أكثر، فسيتحسن أداؤنا في جميع الدول.

عبد الله قنديل أود التذكير بأنه إذا رغبتم في طرح سؤال، يرجى استخدام خاصية رفع اليد أو كتابة السؤال في صندوق المحادثة. وسنأخذ سؤالًا آخر من السيد نواف. يرجى إلغاء كتم الصوت وطرح سؤالك.

نواف الصالح سؤالي الآخر يتعلق بمبيعات الربع الثالث: هل كانت ناتجة عن طلبات تأخر تنفيذها من الربع الثاني؟ وكيف ترون الطلب خلال الفترة المقبلة؟ وهل يتراجع الطلب في ظل هذه الأوضاع الجيوسياسية؟ وكيف يتصرف المستهلكون في هذه الظروف؟

يوسف القطامي للإجابة عن سؤالك، كان الربع الثالث أفضل بالتأكيد من الربعين الأول والثاني من حيث الطلب. وكما ذكرت سابقًا، أعلم أن الحرب لم تتوقف بالكامل، لكن على الأقل شهدنا تهديدات جوية أقل فوق الكويت والعراق. وعندما تستقر الأوضاع، يعود الطلب، كما يتضح من نتائجنا في الربع الثالث.

أما مستقبلًا، فالأمر يعتمد على الوضع؛ فإذا بقيت الأوضاع كما هي أو تحسنت، فسيتحسن أداؤنا. ولكن إذا خرجت الأمور عن السيطرة، فلن تتأثر مبيعاتنا وحدها، بل سيتأثر السوق بأكمله.

عبد الله قنديل شكرًا لك. سنأخذ سؤالًا آخر من صندوق المحادثة، وهو: هل يمكنكم توضيح العوامل التي دفعت نمو الإيرادات في الربع الثالث، لا سيما في ظل الاضطرابات الإقليمية؟

يوسف مصطفى عذرًا عبد الله، هل يمكنك إعادة السؤال؟

عبد الله قنديل نعم، السؤال هو: هل يمكنكم توضيح العوامل التي دفعت نمو الإيرادات في الربع الثالث، لا سيما في ظل الاضطرابات الإقليمية؟

يوسف مصطفى لقد ساعد تنوع المحفظة بشكل كبير؛ فمع تغير اتجاهات الطلب داخل قطاع السيارات الفاخرة، وكذلك داخل قطاع السيارات الاقتصادية، تمكنا من الاستفادة من الفرص في كليهما. فعلى سبيل المثال، تمكنا من توفير مخزون كافٍ من طرازات معينة من بي إم دبليو ولاند روفر في الكويت، مما أسهم في توليد الطلب وتلبيته في السوق.

والأمر نفسه ينطبق على قطاع السيارات الاقتصادية؛ فقد نجحنا في إبقاء تكاليفنا منخفضة، مما أتاح لنا تقديم أسعار تنافسية مقارنة بالمنافسين، ووجه الطلب في السوق نحو منتجاتنا بدلًا من منتجات المنافسين. وبالتالي، فإن ذلك يعود إلى مزيج من ضمان توافر المخزون بوتيرة أسرع من الآخرين، وضبط التكاليف لجعل أسعارنا أكثر تنافسية من السابق، في ظل ارتفاع تكاليف الشحن والتأمين على السوق بأكمله.

عبد الله قنديل شكرًا لك. سنأخذ السؤال التالي من صندوق المحادثة، وهو: ما عمر المخزون الحالي لديكم؟ وهل تتوقعون أن يؤدي تصريفه إلى ضغوط على هوامش الربح في الربع الرابع؟

يوسف القطامي لا، فمستوى المخزون لدينا صحي، وليس لدينا مخزون زائد. وبالتالي، لا توجد ضغوط تدفعنا إلى خفض هوامش الربح من أجل البيع. وعلى الرغم من وصول كميات كبيرة بعد فترة التأخير، فقد حققنا، كما يتضح من نتائج الربع الثالث، مبيعات جيدة جدًا. ولذلك فإن الأمور تحت السيطرة، ولا نرى أي ضغوط تضطرنا إلى تقليص هوامش الربح لمواصلة المبيعات.

عبد الله قنديل أود التذكير مجددًا بأنه إذا رغبتم في طرح سؤال، يرجى استخدام خاصية رفع اليد أو كتابة السؤال في صندوق المحادثة. وسنأخذ السؤال التالي من صندوق المحادثة، وهو: ما العدد التقريبي للطلبات التي تأجل تنفيذها من الربع الثاني إلى الربع الثالث بسبب اضطراب مسارات الشحن؟

يوسف مصطفى لقد تمكنا من معالجة اضطراب مسارات الشحن. وللتوضيح، عندما يحدث اضطراب يترتب عليه تأخير، فإن أثر هذا التأخير عادةً ما يكون لمرة واحدة إذا أُديرت عمليات الشحن بصورة جيدة. وبعد ذلك، يتوافر تدفق كافٍ من الشحنات كل شهر. ولذلك، وبوجه عام، لم تعد لدينا مشكلة أو اضطراب كما كان الحال في الربعين الثاني والثالث.

وبالنظر إلى الفترة المقبلة، فإن الحجوزات ودورة دوران المخزون لدينا في وضع صحي، ولا نرى أي مشكلة على الإطلاق، سواء من حيث توافر المنتجات أو من حيث الطلب. ودعوني أذكركم مجددًا بأن مخزوننا انخفض بنحو 5 ملايين دينار كويتي مقارنة ببداية العام، وهو أمر إيجابي للغاية بالنظر إلى الظروف التي تمر بها المنطقة بأكملها.

عبد الله قنديل شكرًا جزيلًا. وأود التذكير مرة أخرى بأنه إذا رغبتم في طرح سؤال، يرجى استخدام خاصية رفع اليد أو كتابة السؤال في صندوق المحادثة. لا توجد حاليًا أي أسئلة أخرى، ولذلك أود إعادة الكلمة إلى الإدارة لتقديم أي ملاحظات ختامية.

يوسف القطامي أولًا، شكرًا على استضافتنا. وأود أن أختتم بالقول إننا فخورون جدًا بتحقيق ربع قياسي لشركتنا في ظل التوترات السياسية والأوضاع الجيوسياسية في المنطقة. وأكرر مجددًا: إذا بقيت الأوضاع كما هي أو تحسنت، فسيتحسن أداؤنا. وبطبيعة الحال، تبقى هذه التوقعات مشروطة بعدم اندلاع حرب. فإذا لم تندلع، فستواصلون رؤية نتائج تضاهي نتائج الربع الثالث، بل وأفضل منها في المستقبل. شكرًا لكم.

عبد الله قنديل شكرًا للإدارة، وشكرًا لجميع الحضور. وبهذا تنتهي مكالمة اليوم.

يوسف مصطفى شكرًا لكم.