



Date: 13/08/2023

إشارة: IR/ALG/49/2023

التاريخ: 2023/08/13

Dear Bursa Kuwait Company
Greeting,السادة/ شركة بورصة الكويت
المحترمين
تحية طيبة وبعد،Subject: Analysts/ Investors Conferenceالموضوع: محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرينTranscript for Q2 of the Financial Year 2023للموضوع: محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين

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 Q2 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 الثاني 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 الثاني من عام 2023



محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين

للربع الثاني من عام 2023

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

محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين للربع الثاني من عام 2023 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات المنعقد يوم الثلاثاء الموافق 2023/08/08.

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 – المدير العام – شركة علي الغانم وأولاده للسيارات.

إدارة المؤتمر:

السيد/ حاتم علاء

المجموعة المالية هيرمس EFG Hermes



حاتم علاء

مرحبا بكم جميعاً. يتحدث إليكم حاتم علاء من المجموعة المالية هيرميس. مرحبا بكم في المؤتمر التحليلي عن طريق المكالمات الهاتفية على شبكة الانترنت لإستعراض النتائج المالية للربع الثاني من عام 2023 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات. ويسعدني أن ينضم إلينا السيد/ يوسف القطامي، الرئيس التنفيذي للشركة، والسيد/ شافيجيت باوا، رئيس القطاع المالي، والسيد/ يوسف مصطفى، المدير العام.

سوف تبدأ الشركة بعرض تقديمي موجز، ويتبعه جلسة لطرح الأسئلة والأجوبة. نود التذكير، إذا كنتم ترغبون في طرح الأسئلة، فيمكنكم إرسالها عبر نظام الأسئلة والأجوبة أو من خلال خاصية رفع اليد لطرح السؤال، وسوف أقوم بإلغاء خاصية كتم الصوت. أيها السادة، تفضلوا.

يوسف مصطفى

شكراً لكم جميعاً على حضوركم الكريم. ومرحبا بكم جميعاً. كما ذكر السيد/ حاتم، يمثلنا السيد/ يوسف القطامي، نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي، والسيد/ شافيجيت باوا، المدير المالي، وأنا يوسف مصطفى المدير العام لشركة علي الغانم وأولاده للسيارات. فيما يتعلق بالعرض التقديمي الموجز الذي قمنا بإعداده لكم اليوم لاستعراض نتائج الربع الثاني من عام 2023، سوف نتناول موضوعات متعددة، بدءاً من مجلس الإدارة، وتقديم نبذة عامة عن الشركة وإنجازاتها، ثم نستعرض نبذة عامة عن النتائج المالية، وفي النهاية، جلسة الأسئلة والأجوبة لمن يرغب في طرح سؤال أو أكثر. بالنسبة لمجلس الإدارة، لا يوجد أي تغيير في مجلس الإدارة، كما هو الحال بالنسبة لفريق الإدارة التنفيذية، حيث لا يوجد أي تغيير في مناصبهم. وبالمضي قديماً، سوف تلاحظون بأن الشركة قد حققت نتائج مذهلة في النصف الأول من العام الحالي، حيث حققنا نمواً في الإيرادات بنسبة 43% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي. وفيما يتعلق بالأرباح، لقد حققنا نمواً بنسبة 71% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي، والذي يمثل نمو إيجابي للغاية في الأرباح.

أما فيما يتعلق بالجزء الخاص بالإيرادات وإجمالي أرباح الشركة، سوف تلاحظون أن إيرادات سيارات الركاب تشكل 78% من إجمالي الإيرادات، وذلك بسبب التحسن في عملية التوريد والطلب الإيجابي الذي أدى إلى تحقيق هذا النمو. وفيما يتعلق بقطاع خدمات ما بعد البيع، هناك نمواً في قطاع خدمات ما بعد البيع بشكل عام، ولكن نمو إيرادات سيارات الركاب تجاوز بشكل أساسي النمو في قطاع ما بعد البيع، وبالتالي سوف تلاحظون بأن نسبة الإيرادات والأرباح في ذلك القطاع قد انخفضت قليلاً مقارنةً بالعام الماضي. ومع ذلك، وفي مجال الأعمال التجارية للسيارات، سوف تظهر النتائج لاحقاً، وذلك عندما تبدأ الشركة في إجراء خدمات الصيانة وإصلاح السيارات. تشكل قطاع السيارات المستعملة المعتمدة نسبة 4%، والمعدات الثقيلة والتجارية نسبة 3%، وتأجير السيارات تقريبا تمثل 1% من إجمالي الإيرادات، والمبادرات التكنولوجية والمتكاملة تقريباً بنفس النسب التي كانت عليها بالعام الماضي. وبتقديم نبذة عامة على النتائج المالية، وكما ذكرت في البداية، إننا نشهد نمواً رائعاً في الإيرادات بنسبة 32% للربع الثاني الحالي مقارنةً بالربع الثاني من العام الماضي، و بنسبة 43% للنصف الأول من العام الحالي مقارنةً بالنصف الأول من العام الماضي.

من حيث صافي الربح، حققنا نمواً بنسبة 85% في الربع الثاني للعام الحالي مقارنةً بالربع الثاني من العام الماضي، حيث بلغ صافي الربح 8.9 مليون دينار كويتي، ونمواً بنسبة 71% في النصف الأول من العام الحالي مقارنةً بالنصف الأول من العام الماضي، حيث بلغ صافي الربح 15.4 مليون دينار كويتي. وفيما يتعلق بالأرباح الخاصة بمساهمي الشركة الأم، حققنا ارتفاع بنسبة 57% بإجمالي مبلغ 7.4 مليون دينار كويتي في الربع الثاني من هذا العام مقارنةً بالربع الثاني من العام الماضي، كما حققنا 13.4 مليون دينار



كويتي للنصف الأول من العام الحالي بنسبة نمو بلغت 52% مقارنةً بالنصف الأول من العام الماضي. حققت ربحية السهم الخاصة بمساهمي الشركة الأم خلال الربع الثاني من العام الحالي ارتفاعاً بنسبة 59% مقارنةً بالعام الماضي حيث بلغت 27.09 فلس للسهم، ونمواً بنسبة 54% للنصف الأول من هذا العام مقارنةً بالنصف الأول من العام الماضي حيث بلغت 48.95 فلس للسهم. يعكس بيان الأرباح والخسائر نتائج إيجابية للغاية محققاً إيرادات بقيمة 63.8 مليون دينار كويتي في الربع الثاني من عام 2023. وحسب ما تم ذكره تعود الزيادة في الربح والإيرادات إلى نمو حجم مبيعات السيارات الجديدة، مع تحسن التوريد مقارنةً بالفترة السابقة، واستمرار الطلب الإيجابي على منتجاتنا. وهناك شيء يتوجب ملاحظته والخاص بحصة نتائج الاستثمارات المعترف بها بطريقة حقوق الملكية في الشركات المستثمر فيها والخاصة بشركة جلوبال أوتو، بي إم دبليو مصر، والتي بلغت 1.7 مليون دينار كويتي للربع الثاني من العام الحالي.

وفيما يتعلق بزيادة النفقات، نلاحظ بأنها تتوافق مع زيادة الإيرادات، وهو أمر طبيعي وإيجابي في مجال الأعمال التجارية الاعتيادية. وفيما يتعلق بالنصف الأول، إذا كنتم ترغبون في إجراء مقارنة، فقد بلغت إجمالي الإيرادات 126.5 مليون دينار كويتي في النصف الأول من العام الحالي، والاستثمارات المعترف بها بطريقة حقوق الملكية في الشركات المستثمر فيها والخاصة بشركة جلوبال أوتو، بي إم دبليو مصر، بلغت 1.49 مليون دينار كويتي في النصف الأول من العام الحالي. وبالنسبة للربح، بشكل أساسي، فإن ربحية السهم بلغت 48.95 فلس للسهم، وهذا يعتبر أداء قوي جداً للنصف الأول من العام الحالي. وكما ذكرنا سابقاً، إن عمليات التوريد تتحسن والطلب لا يزال قوياً. ومن حيث الميزانية العمومية، كانت جيدة جداً كما تلاحظون ارتفاع إجمالي الأصول من 188 مليون إلى 207 مليون دينار كويتي كما في يونيو 2023. وبشكل عام، لقد حققنا مركز مالي قوي وإيجابي.

أن التدفقات النقدية تتمثل بشكل مؤثر من الأنشطة التشغيلية محققة تقريباً 20.5 مليون دينار كويتي كما في يونيو 2023. وتعود هذه الزيادة بشكل رئيسي من ارتفاع المبيعات في قطاع السيارات وقطاع خدمات ما بعد البيع، بما في ذلك قطع الغيار والأنشطة الأخرى. مازالت الشركة تحقق نسب مالية إيجابية. وترجع زيادة النسبة الحالية بشكل رئيسي إلى زيادة مخزون السيارات. ويرجع نمو مجمل الربح وصافي الربح إلى زيادة حجم مبيعات السيارات. لا يزال هامش الربح الذي حققناه من الموردين مستقر، وذلك يعود للطلب القوي جداً على السيارات ذات المواصفات الكاملة والعالية ضمن تشكيلة السيارات التي لدينا. إن زيادة صافي الربح أدت إلى تحسين جميع نسب الأداء بشكل كبير. هناك شيء نود أن نلفت الانتباه إليه، وهو أنه أثناء وقت طرح نشرة الإكتتاب ومذكرة الطرح العام ما قبل الإدراج، كانت توقعاتنا لعام 2023 المتعلقة بصافي الربح الخاص بمساهمي الشركة 15.86 مليون دينار كويتي.

فيما يتعلق بالنصف الأول للعام 2023، لقد حققنا 15.4 مليون دينار كويتي خلال ستة أشهر فقط، والتي فاقت التوقعات المسجلة في نشرة الإكتتاب، ومن الملاحظ أن الأداء يتحسن باستمرار، مع تحسن وزيادة التوريد، وإستمرار الطلبات والحجوزات لمنتجاتنا. والآن، يُرجى طرح أي أسئلة قد تكون لديكم. شكرًا لكم.

حاتم علاء

شكرًا لك. تذكير، 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. سوف نأخذ السؤال الأول الوارد من السيد/ براتييك. تفضل بطرح السؤال.



براتييك

لدي سؤالين. الأول يتعلق بما لاحظته من انخفاض أسعار السيارات المستعملة، بسبب عودة التوريد إلى معدله الطبيعي. فهل تعتقد أنه في المستقبل سيكون لهذا تأثير على حجم مبيعات السيارات الجديدة؟ لأنه في الربع الأول، كان لديكم نمو قوي جداً في حجم مبيعات السيارات الجديدة، لذلك أردت معرفة توقعاتكم بشأن ذلك. والسؤال الثاني، هل يمكنكم شرح ما هو السبب الرئيسي في زيادة النفقات بنسبة 40%؟ هذا كل ما لدي. شكراً لك.

يوسف مصطفى

شكراً لك. فيما يتعلق بملاحظتك حول انخفاض أسعار السيارات المستعملة، فأنت على حق. إذا نظرت إلى بعض الأسواق، خاصة الولايات المتحدة، بشكل أساسي يعتبر مؤشر على الإنكماش، حيث تنخفض أسعار السيارات المستعملة. ومع ذلك، في الكويت، لا يزال الوضع مختلفاً، نحن نواصل أداءنا بقوة، وهوامش الربح التي نحققها لا تزال مستقرة. وإذا نظرتم إلى زيادة الهامش، ستلاحظون أن جزءاً من إجمالي الإيرادات، أو السبب الرئيسي من الزيادة التي تتراوح ما بين 11% إلى 12%، يعود إلى حصتنا من نتائج الإستثمارات الواردة من مصر. إذا قمتم بتسوية حصة النتائج من مصر، ستري أن صافي هامش ربح أعمالنا هو نفسه. لذا، لا يوجد تضخم في الهوامش التي نحققها. حيث أننا لم نقم بزيادة هامش الربح، إنما الأمر يتعلق بتنوع الموديلات التي لدينا، والتي مازال الطلب قائماً عليها. وما زلنا نحافظ بسجل حجوزات إيجابي جداً يغطي على نحو جيد الأشهر القادمة، وعلى سبيل المثال، سيارات لاند روفر، وبعض المنتجات ضمن فئة بي إم دبليو وغيرها.

فيما يتعلق بالزيادة في النفقات، فهي تسير جنباً إلى جنب مع الزيادة الكلية في الإيرادات والأرباح. ومن أجل أن تكون قادراً على بيع مزيد من السيارات، يجب عليك بشكل أساسي أن تخصص المزيد في نفقات التسويق، كما يجب أن تخصص المزيد من النفقات فيما يتعلق بساعات العمل الإضافية، على سبيل المثال، في قطاع خدمات ما بعد البيع، مع زيادة إيرادات خدمات ما بعد البيع. لذا، بشكل عام، يسير الأمر جنباً إلى جنب فيما يتعلق بالنفقات، ويعتبر مسار طبيعي للأعمال، كما في السنوات السابقة.

حاتم علاء

شكراً لك. سنأخذ السؤال التالي من بلال صباح. الخط مفتوح لك. تفضل.

بلال صباح

شكراً جزيلاً على الفرصة لطرح الأسئلة، وتهانينا على النتائج المرحلية. لدي سؤالين، من فضلكم. أولاً، بالنسبة لمصر، من الواضح أنكم تزيدون استثماراتكم هناك ولديكم رؤية طويلة المدى في السوق المصري. كما أتساءل، وبالأخص في هذا الوقت، أولاً، هل ترون أنفسكم تضخون المزيد من رأس المال هناك؟ فمن المفهوم أنه من الصعب جداً حالياً إعادة الأموال من مصر، بسبب نقص توفر الدولار الأمريكي. لذلك، حتى إذا كنتم تحققون نمواً في مصر، قد يكون من الصعب عليكم سحب السيولة النقدية، من حيث تحويل الأرباح، وما إلى ذلك. وعليه، إذا كنتم تستطيعون التعليق على ذلك، وما هي الإستراتيجية المتبعة، وبعد ذلك سأتابع بسؤالتي التالي. شكراً لك.



يوسف القطامي

فيما يتعلق بالإستراتيجية، من حيث الإستثمار، أعتقد أنه تم بالفعل. لقد قمنا بالتوسع في مصر. حيث امتلكننا صالات العرض والمرافق ذات الصلة، واستثمرنا حصة من الشركة القائمة. لذلك، من ناحية الإستثمار، تم إستثمار الأموال الضخمة اللازمة. لذلك، هذا يجيب على جانب الإستثمار. من حيث إعادة الدولار، لا يشكل هذا أي مشكلة بحد ذاتها، حيث أننا لم نحقق أرباحًا كافية لتحويله فعليًا، وذلك لأننا قد بددنا حديثاً أعمالنا هناك. أعتقد أنه في الربع الأول، كانت الأمور لا تزال سلبية، لذا لم نصل لمرحلة توزيع الأرباح، ولكن وفقاً لمعلوماتنا، ليس هناك مشكلة تتعلق بتوزيع الأرباح بحد ذاتها. المشكلة في مصر في الوقت الحالي هي تحويل الجنيه المصري إلى دولار أمريكي، وقد وجدنا حلاً لذلك. لذا، لا يوجد شيء في الوقت الحالي يمنعنا من التعامل بالدولار، وذلك من حيث الدولار مقابل الجنيه المصري.

على الرغم من وجود مشكلات تحدث، إلا أن التحويل إلى الدولار يكون أكثر تكلفة. ولكن هناك حلول يتم تقديمها في السوق المصري. ليس لدي الوقت الآن لمناقشتها بالتفصيل، ولكن هناك أكثر من حلاً فعلياً، وليس حلاً واحداً فقط. ولكن هناك طرق لتحويل الجنيه المصري إلى الدولار، وهذا يحدث، بما أننا مستمرون في توسيع مبيعاتنا والحصول على السيارات من الخارج. بالطبع، نحتاج لتحويلها إلى عملة الدولار أو اليورو مرة أخرى، وهذا ما حدث حتى الآن، وقد نجحنا في القيام بذلك حتى هذه اللحظة.

بلال صباح

شكراً لك. هذا واضح. وأنا أتساءل، بخصوص السوق الكويتي، بالعودة إلى سوقكم الرئيسي، تظهر النتائج أن السوق لا يزال يؤدي بشكل جيد للغاية، والسيارات التي تقدمونها للسوق تحقق نجاحاً كبيراً. ولكن هل تلاحظون مؤشرات لضعف في الطلب، سواء فيما يتعلق بتوجه المستهلكون نحو الموديلات ذات الأسعار المنخفضة؟، أو فيما يتعلق بقطاع الشاحنات الثقيلة، هل هناك مؤشر لبدء انخفاض الإنفاق من الشركات، هل ترى أي مؤشرات مبكرة لذلك؟

يوسف القطامي

في الواقع، حالياً، الأمور على العكس. أعتقد أنه حتى الآن، السوق يعود إلى ما كان عليه في السابق. لذلك، لا يعتبر هذا شيء غير اعتيادي. ونظراً لأن حجم المبيعات في تزايد، وهذا ليس متعلق بنا، إنما متعلق بالسوق، حيث أنه كلما تزايد أحجام المبيعات يتم تلبية الطلب بطريقة أفضل، ليست بشكل كامل، ولكن يوجد تحسن. لذا، أعتقد أننا نعود إلى الوضع الطبيعي ما قبل قيود الإنتاج أثناء جائحة كوفيد-19.

حاتم علاء

شكراً لك. سوف أطرح عدد من الأسئلة الواردة من نظام الأسئلة. السيد/ رجات باكشي. لديه بعض الأسئلة، سوف أطرح أول سؤالين. هل يمكنكم مناقشة حجم المبيعات والتسعير بالنسبة للسيارات الفاخرة والسيارات الصينية منذ بداية العام وخلال الربع الثاني؟ وهل يمكنكم أيضاً التعليق على أعمال الشركة في مصر؟ وما هي توقعاتكم عن الفترة المتبقية لهذا العام و عام 2024؟ هناك أسئلة أخرى تتعلق بمصر أيضاً، تسأل بشكل عام، هل ما حققته الشركة في أداء الربع الثاني هو معدل الأداء الطبيعي للأعمال في مصر؟



يوسف مصطفى

من حيث التسعير والهوامش، لا يوجد تغيير في استراتيجيتنا، سواء قبل كوفيد-19 أو بعدها، ومازلنا مستمرين على هذه الإستراتيجية حتى اليوم. هوامش الربح لدينا ثابتة، سواء على الموديلات الفاخرة أو الصينية. فهي مستقرة للغاية. ليس هناك ضغط من السوق لتقليل هوامش الربح لدينا في أي من تلك الموديلات. الطلب لا يزال إيجابياً بشكل كبير، لذا لا يوجد تغيير في تسعير السيارات، سواء قبل أو بعد كوفيد-19، كما أننا مستمرين بنفس الهوامش. على سبيل المثال، إذا قمت بزيارة الموقع الإلكتروني الآن وقمت بإنشاء طلب سعر، على سبيل المثال، سيارة رينج روفر، والذي يقر به الجميع في هذا المؤتمر بأنها تتمتع بأفضل قوة تسعير. إذا قمت بطلب سعر وقمت بمقارنتها بسعر البيع الذي نعرضه في صالة العرض، سوف تلاحظون أننا نبيع بالسعر الموصى به من قبل الشركات المصنعة أو بسعر أقل.

ومع ذلك، فإن نفس السيارة في السوق تتطلب رسوماً إضافية بنسبة 25%. لذا، نحن لا نحاول استغلال هذا الفارق سعري، لأنه ليس شيئاً طويلاً الأمد، وسوف يؤثر على القيمة التي تقدمها الشركة لعملائها. لذا، بشكل عام، القوة التسعيرية لا تزال كما هي. لم نستغل القوة التسعيرية، لأننا لا نريد خسارة العلاقة مع العملاء، على عكس بعض الوكلاء الآخرين، على سبيل المثال، الذين قد يفعلون ذلك. فيما يتعلق بمصر، تسير مصر بشكل جيد حقاً. من وجهة نظرنا، أعتقد أنه سيكون أمراً آمناً جداً إذا افترضتم أن كل ما حققناه في النصف الأول سوف يستمر حتى نهاية العام أيضاً. لذا، إنها عملية قوية وراسخة للغاية. الطلب قوي جداً. كل من يتواجد في هذا المؤتمر، على دراية بالسوق المصري، نعلم نحن الغانم بأن جلوبال أوتو قد توقفت عن قبول حجوزات السيارات، وذلك بسبب الطلب القوي جداً.

إننا لا نعلم متى سنتمكن من توريد السيارات، بسبب قيود التوريد التي لا تزال قائمة، بالمقارنة مع السوق العام. الطلب مستمر، حيث أن السيارات والحجوزات تمتد حتى العام المقبل، وربما حتى بعد ذلك.

حاتم علاء

هناك جزء من السؤال يتعلق بحجم مبيعات السيارات الفاخرة والصينية، هل يمكنكم التعليق على ذلك. والجزء الأخير من السؤال هو التوقعات بشأن هوامش الربح بشكل عام للشركة خلال بقية العام و عام 2024.

يوسف مصطفى

التوقعات بالنسبة للمبيعات الإجمالية للسوق، تماماً كما ذكر يوسف القطامي، دعوني أعطيكم مثلاً للإطمئنان. عندما قلنا أننا نعود إلى الوضع الطبيعي، فإن حجم السوق الكلي في الكويت لقطاع السيارات قد عاد تقريباً إلى معدله الطبيعي قبل كوفيد-19، مع زيادة طفيفة، وذلك بسبب الزيادة المعتادة والتوسع في الاقتصاد. ولكننا لم نصل بعد إلى هذا الحد. لذلك، نأمل أن نحقق معدل طبيعي بحلول نهاية العام أو بداية العام المقبل، حيث أننا نعمل على التكيف مع توسع الاقتصاد، ستكون على المعدل المناسب من ناحية حجم السوق الكلي. وبشكل عام قد حافظنا على حصتنا في السوق، بل فعلياً زادت أيضاً في قطاع السيارات الفاخرة من حجم السوق الكلي في الكويت. لذا، وفيما يتعلق بالرؤية المستقبلية من حيث حجم المبيعات، ولنفترض أننا عدنا إلى المعدل الطبيعي وتأقلنا مع توسع الاقتصاد، أعتقد أن حجم المبيعات مضمون بالكامل. وبالنظر إلى الطلب والحجوزات التي لدينا، كما ذكرت سابقاً، فإننا نتمتع بتغطية جيدة حتى بداية العام المقبل بنسبة كبيرة من إجمالي حجم إنتاجنا.



حاتم علاء

شكرًا لك. سنأخذ السؤال التالي من محمد الطالب من شركة أجيح كابيتال، محمد، الخط مفتوح أمامك،
تفضل بطرح السؤال.

محمد الطالب

مساء الخير. نتائج رائعة. لدي فقط سؤالين. بالنسبة للحجوزات المتأخرة، هل يمكنكم تذكيري، بالرقم الحالي
للسيارات والحجوزات المتأخرة؟

يوسف مصطفى

حوالي 2,600 سيارة.

محمد الطالب

وبالنسبة للحصص المخصصة، نعلم جميعًا أن سوق السيارات المستعملة وسوق السيارات الجديدة في حالة
تباطؤ عالميًا. هل ترى أن هذا الضعف عالميًا يؤدي إلى تحسين الحصص المخصصة لكم من الموردين؟

يوسف مصطفى

نعم. ترتبط زيادة التوريد لذلك السبب، وبالعودة إلى القدرة الإنتاجية الطبيعية للمصانع. نعم، نرى تحسن
في تدفق إمدادات السيارات بسبب التباطؤ في بعض المناطق، خاصة في الجانب الشرقي، مثل الصين
وشرق آسيا.

محمد الطالب

وحاليًا، أي العلامات التجارية هي التي تشهد أكبر حجوزات متأخرة؟

يوسف مصطفى

ما زالت لاند روفر.

محمد الطالب

يبدو أمرًا جيدًا. شكرًا جزيلاً لك، ونتائج رائعة مرة أخرى.

يوسف مصطفى

شكرًا لك، محمد. شكرًا جزيلاً.

حاتم علاء

السؤال التالي من نافيد أحمد. سيتم فتح الخط لك.

نافيد أحمد

سأطرح ما لدي من أسئلة واحد تلو الآخر لتسهيل الأمور. سؤالي الأول يتعلق بأعمال الشركة في مصر،
كما ذكرتم، في الربع الأول كانت هناك خسارة، وفي الربع الثاني كانت هناك أرباح تقدر بحوالي 1.7



مليون دينار كويتي. أود فقط أن أفهم هل الربع الثاني قريب من النتائج الطبيعية في مصر، هل تعتقدون أن هناك نموًا كبيرًا في المستقبل؟

يوسف القطامي

من الممكن تحقيق نمو في المستقبل القريب. ومع ذلك، يجب تأمين حجم المبيعات. أعتقد أن الفرق الرئيسي بين الربع الثاني والربع الأول هو ناتج من زيادة حجم المبيعات. كما ذكرت في المؤتمر السابق، قد قمنا بالفعل بالإستثمار في مصر، وكان جزءًا من هذا الإستثمار الإستحواذ على الشركة السابقة، والتي لديها هيكل تنظيمي كامل من الموظفين. لذا، بالطبع، لديك هيكل تنظيمي من موظفين يعملون ولديك تكاليف تشغيلية، وإذا لم تبدأ المبيعات، ستحقق خسارة. ولهذا السبب، كان الربع الأول بهذا الشكل. الآن، إذا استمرت الشركة في الحصول على حجم مبيعات مماثلة للربع الثاني، سوف تجدون ذلك مستمرًا على مدى الفترة المقبلة مثل الربع الثاني، أو تحسن أكبر، إذا تمكنا من الحصول على حصة أكبر في السوق. ولمزيد من التوضيح، أعتقد أن الطلبات التي ذكرها يوسف قد تمتد بالفعل حتى العام المقبل. لذا، من منظور الطلب، فإنه تم تلبيته. إنما يتعلق الأمر بالحصول على الحصص المخصصة من السيارات اللازمة، من أجل تحقيق المبيعات.

إذًا، الطلب موجود، والدفعات المقدمة موجودة، وكل شيء جاهز. ومع وصول السيارات سيتم تسليمها ببساطة، أفضل من أن يتم عرضها للبيع. أعتقد أن الطلبات مستوفية حتى نهاية هذا العام، وستمتد حتى العام المقبل. لذا، مع وصول السيارات، فإن النقطة الرئيسية بأنه كلما حصلنا على المزيد من السيارات سنستمر في تحقيق هذه الأرقام وأرقام أفضل.

نافيد أحمد

ذلك واضح جداً. بالنسبة للربع الحالي، وأعلم أنه ربما لم يمر سوى شهر واحد وثمانية أو عشرة أيام، كيف كان جانب التوريد؟ هل هو مماثل لمستويات الربع الثاني، أم هو أقل؟

يوسف القطامي

هذا يدخل في المستقبل. وهو أمر لا يمكنني الإجابة عليه على الفور الآن. ولكننا نحصل على حصص مخصصة جيدة للسنة بأكملها. إنه أفضل مما كان عليه في السابق.

نافيد أحمد

سؤالي الثاني يتعلق بالتدفقات النقدية وبعض البنود والتدفق النقدي من الأنشطة الإستثمارية. أردت فقط التوضيح، فأتساءل الأشهر الستة الأولى من العام، تم إستثمار حوالي 4.4 مليون دينار كويتي في الأصول الثابتة. أردت فقط أن أفهم ما هو. وبالنسبة للبند الثاني أردت بعض التوضيح بشأنه، فهو يتعلق بالقرض المُقدّم للطرف ذات العلاقة. أعتقد أن هذا يتعلق بعملياتكم في مصر، لذا هل يمكنكم توضيح ذلك، من فضلكم؟

شفيجيت باوا

نعم. كما تلاحظون، فيما يتعلق بالتدفقات النقدية، نتحدث حتى يونيو، عن استثمار قدره حوالي 6.8 مليون دينار كويتي في الشركات الزميلة وغيرها. تُستخدم هذه المبالغ بشكل أساسي لتمويل مشاريعنا في مصر. وكما ذكر يوسف، لقد استثمرنا بشكل كبير في مصر حتى الآن، لذا هذا ما هو عليه. ما هو سؤالك الثاني؟



يوسف القطامي

أعتقد أنه كان بشأن الأصول الثابتة. نظراً لتأمين عدد سيارات أفضل، خلال السنوات الماضية دعونا نقول مثلاً، ثلاثة أو أربعة أعوام، للأسف لم نكن قادرين على تغيير أسطول سيارات الاستبدال لدينا. وعادةً ما كان ذلك في الواقع مصدرًا للدخل بالنسبة لنا في الماضي، لأنه بمجرد تغييرها وبيعها كسيارات مستعملة، نحصل أيضًا على هوامش ربح جيدة عليها. لحسن الحظ، الآن وبفضل توافر السيارات، ولكن ليس بسبب توافر التوريد بشكل كامل، وإنما بسبب تحسن التوريد، دعونا نقول، تمكنا من تخصيص بعض سياراتنا لإستبدال أسطولنا. ومن هنا يأتي مصدر الإستثمار في الأصول الثابتة.

يوسف مصطفى

كان علينا التضحية ببعض الإمكانيات في مبيعات السيارات الجديدة، بسبب أسطول سيارات الاستبدال الذي لدينا، نحن نقدم قيمة فريدة لعملائنا، حيث ندير أسطولاً كبيراً جداً من سيارات الاستبدال، حيث نضمن لعملائنا بدائل نقل فاخرة وذلك عندما يشتررون منا. ما يحدث هو، على سبيل المثال، أنك تستقدم سيارتك للخدمة. إذا كان من المقرر أن تبقى السيارة لليلة، فإنك تحصل فوراً على سيارة بديلة من نفس الصنف وفئة مماثلة. هذا الأسطول هائل. نتحدث عن أكثر من 150 سيارة، حيث أصبحت قديمة جداً. حاولنا تجديدها العام الماضي، وفعلاً فعلنا ذلك، لكننا قررنا أننا بحاجة إلى التضحية قليلاً في المبيعات، واستبدال هذه السيارات. وهذا ما فعلناه طوال الربع، وكان هذا جزءاً كبيراً من الزيادة في الأصول الثابتة التي تم ملاحظتها من قبلكم والتي نتج عنها نمو في الأصول الثابتة.

يوسف القطامي

يتوجب أن يكون هناك توازن دقيق بين مقدار الأموال التي تحققها وكيفية الاعتناء بعملائك الحاليين، الذين هم بالطبع عملاء محتملين مستقبليين سيحققون لك أموالاً. لذا، يجب أن نهتم أيضاً بالعملاء الحاليين، ولهذا نقدم لهم سيارات الاستبدال.

نافيد أحمد

سؤالي الأخير يتعلق بسياسة توزيع الأرباح. هل هناك نسبة توزيع أرباح تدور في ذهنكم، خصوصاً مع تحسن الأعمال؟ كمساهمين، كيف يجب أن نفكر فيما يتعلق بالأرباح؟

يوسف القطامي

لقد أعلننا بالفعل عن توزيع أرباح النصف الأول.

شفيجيت باوا

هي متضمنة في البيانات المالية. لقد أعلننا عنها، وهي قيد التنفيذ الآن.

يوسف مصطفى

من المفترض أن تُدفع في 21 أغسطس، حسب ما أعتقد.

نافيد أحمد

ولكن في المستقبل، هل هناك سياسة لنسبة توزيع أرباح تدور في ذهنكم؟ هل هناك نسبة معينة من الأرباح تعتقدون أنه بإمكانكم توزيعها كأرباح؟



يوسف القطامي

عادةً ما تكون في نطاق يتراوح بين 80% من أرباحنا في المستقبل.

شفيجيت باوا

لذا، إذا نظرتم إلى البيانات المالية في 1 أغسطس، فقد اقترحنا ووافقنا على توزيع أرباح بمقدار 35 فلس للسهم، بما يمثل حوالي 9.6 مليون دينار كويتي.

يوسف مصطفى

وفي المستقبل، نهدف إلى توزيع نسبة تتراوح بين 70% إلى 80% عن نفس الفترة.

يوسف القطامي

بصفة رسمية، إذا كنت ترغب في ذلك بشكل رسمي، في العام الماضي، عندما أعلننا عن توزيع الأرباح بمقدار 58 فلس لهذا العام، أعلننا عن نيتنا بتوزيع نفس النسبة أو أكثر، وذلك اعتماداً على أرباحنا. وإذا قارنا النصف الأول لهذا العام بالنصف الأول من العام الماضي، إذا لم أكن مخطئاً، كان حوالي 24 فلس للنصف الأول من العام الماضي. والآن نحن نعلن عن 35 فلساً في النصف الثاني، أعلننا عن توزيع أرباح أعلى، ولكن لنرى كيف سيكون الأداء، وبعد ذلك سنعلن عن توزيع أرباح النصف الثاني وفقاً لذلك.

نافيد أحمد

ممتاز. شكراً جزيلاً.

حاتم علاء

شكراً لك. سنأخذ السؤال التالي من العنود الرشيد. سيتم فتح الخط لك.

العنود الرشيد

تهانينا على نتائجكم القوية، إن شاء الله. لدي سؤال، إذا سمحتم بالتوضيح. كنت أقرأ الكثير من المقالات التي تتحدث عن زيادة الرواتب للمواطنين الكويتيين، خصوصاً في القطاع العام. كنت أتساءل هل حدث في وقت سابق أن ترتبط هذه الزيادات بطلب أعلى على السيارات، أم أنها غالباً تُنفق على بنود أخرى غير أساسية؟

يوسف القطامي

إذا تم ذلك وتحقق، بالطبع سوف يؤثر بالتأكيد، حيث في عام 2013، إذا لم أكن مخطئاً أو عام 2014، كان هناك زيادة هائلة..

يوسف مصطفى

زيادة بنسبة 25%، بشكل أساسي.



يوسف القطامي

سوق الكويت بأكمله، خاصة في قطاعات شركات النفط، وليس نحن فقط، وإنما شهد السوق زيادة كبيرة بسبب ذلك. لذا، للإجابة على سؤالك، من الناحية التاريخية، نعم، لقد حصلنا على دفعة من زيادة الرواتب في السوق.

العنود الرشيد

شكرًا لك. أنا ممتنة لذلك.

حاتم علاء

سنأخذ بعض الأسئلة من نظام الأسئلة (الدردشة). ما هي نسبة مبيعات سيارات الركاب في الكويت التي يتم تمويلها، أي التي يتم شراؤها عن طريق القروض، سواء في شكل قروض سيارات أو قروض شخصية؟

يوسف مصطفى

ليس لدينا رؤية واضحة حول القروض الشخصية، لأنها بشكل واضح، تحل محل النقود النقدية. ولكن التمويل من خلال قروض السيارات يتراوح بين 20% إلى 25% من إجمالي حجم المبيعات، لذا يمكنكم القول بشكل دقيق تبلغ حوالي 25%. وتقديرنا حول القروض الشخصية 10%. وهذا مجرد تقدير، لأنه ليس لدينا وضوح أو بيانات واضحة حول هذا الشأن. ولكن نسبة 25% هي دقيقة.

حاتم علاء

هناك بعض الأسئلة حول الطلبات المتأخرة، من شابيرا وفاطمة. ما هي الطلبات المتأخرة في نهاية العام الماضي؟ وما هي مدة الانتظار المتوقعة للموديلات الرئيسية؟ وما هي نسبة الطلبات المتأخرة لسيارات رينج روفر وبي إم دبليو؟

يوسف مصطفى

كانت الطلبات المتأخرة حوالي 2,700 سيارة. والآن 2,600 سيارة وكسور، وذلك مقارنةً بنهاية العام الماضي. أما فيما يتعلق بحصة كل موديل، فإن النسبة العامة للطلبات المتأخرة لا تزال كما هي. الحصة الأكبر تتعلق بسيارات لاند روفر، على الرغم من زيادة التوريد، إلا أن أي سيارات إضافية حصلنا عليها تمكنا من تأمين حجوزاتها. عند النظر في ذلك، ستجد أننا متقدمون بشكل جيد في مبيعات السيارات الفاخرة للـ 12 شهرًا القادمة، مع دفعة مقدمة كبيرة. لذا، سياستنا المتعلقة بالدفعات المقدمة لم تتغير. حوالي 15,000 دولار لسيارات رينج روفر، وحوالي 5,000 دولار تقريباً لسيارات ديفيندر وموديلات أخرى مثل بي إم دبليو. بشكل عام، نحن ما زلنا في حالة جيدة جداً من حيث الطلبات المتأخرة. نود تليبيتها في الوقت القريب. وإننا سعداء بذلك، ولكن بالطبع، سنكون أكثر سعادة عندما تترجم هذه الأرقام إلى مبيعات، ونعود إلى الوضع الطبيعي، حيث يكون لدينا مخزون كافي في المتناول يمكننا من تغطية الطلب الزائد.

حاتم علاء

شكرًا لك. تذكير مرة أخرى، في حال رغبتكم في طرح الأسئلة، يمكنكم استخدام خاصية رفع اليد ل طرح السؤال شفهيًا، أو يمكنكم إرسالها عبر نظام الأسئلة والأجوبة. وإذا تم الرد على سؤالك بالفعل، يُرجى خفض يدك المرفوعة. سؤال في الدردشة: هل يمكنكم التعليق على اعتماد السيارات الكهربائية في الكويت؟



كيف سيبدو هذا القطاع خلال الخمس سنوات القادمة؟ وهل قدمت الحكومة أي نوع من الدعم المالي للسيارات الكهربائية في الكويت؟

يوسف مصطفى

بشكل عام، عند النظر إلى الحجم الإجمالي للسوق في الكويت، فإنه يتجاوز 100,000 سيارة، ومن بينها، تم بيع فقط 56 سيارة كهربائية خلال الـ 12 شهرًا الماضية. العروض متاحة، لكن في الوقت الحالي لا يبدو أن العملاء مهتمون بشكل كبير بالسيارات الكهربائية. وبالنظر إلى أسعار الوقود في الكويت، ليس هناك حاجة ماسة للسيارات الكهربائية. وبالطبع، تمت تجربة السيارات الكهربائية في البلدان التي توجد بها دعم حكومي لإعتماد السيارات الكهربائية، مثل دول الشمال والولايات المتحدة وكندا، ليس هذا الحال في الكويت، ونحن لا نتوقع زيادة سريعة في إعتماد السيارات الكهربائية في المستقبل. الأعداد تقريباً ثابتة خلال العامين الماضيين. على الرغم من زيادة العروض في السوق من حيث عدد الشركات المصنعة للسيارات الكهربائية، إلا أن الحجم الإجمالي للسيارات الكهربائية غير متزايد.

أيضاً مازال لا توجد بنية تحتية في الكويت من حيث محطات الشحن. الحكومة لم تنفذ أي خطة لإقامة محطات شحن، وليس لدى القطاع الخاص أيضاً دافع للمشاركة في إنشاء بنية تحتية لمحطات الشحن في البلاد. فقط للتوضيح، وأدرك أنني ربما ذاهب قليلاً أبعد من اللازم، ولكن فقط لأشرح لك، في الولايات المتحدة على سبيل المثال، إذا كنت تمتلك محطة وقود وترغب في تحويل مضخات الوقود إلى شواحن كهربائية، فإنه يمكنك ذلك. في الكويت لا يمكن للقطاع الخاص أن يبيع الكهرباء، الشخص الوحيد الذي يمكنه بيع الكهرباء بأرباح، لا مجرد بيعها بسعر التكلفة، هو الحكومة. ولذلك، حتى القطاع الخاص ليس لديه دافع للمشاركة في إنشاء بنية تحتية لمحطات الشحن في البلاد. هذا بالإضافة إلى النقطة الرئيسية بالطبع، وهي أن أسعار الوقود رخيصة جداً.

حاتم علاء

شكراً لك. أعتقد أن لدينا سؤالاً تكميلياً من بلال صباح. الخط مفتوح لك.

بلال صباح

شكراً. تمت الإجابة على سؤالي.

يوسف القطامي

أود فقط أن أضيف إلى الرؤية المتعلقة بالسيارات الكهربائية في الكويت. أود إفادتكم بأننا في شركة علي الغانم وأولاده مستعدون تماماً كقوى عاملة للتعامل مع السيارات الكهربائية. لذا، عندما نقول أننا لا نرى أنها ستأتي بسرعة، فهذا هو النية التي نراها من الدولة. ومع ذلك، من حيث الإستعداد للانتقال إلى السيارات الكهربائية، ستكون الشركة مستعدة تماماً لأي تحول يحدث نحو السيارات الكهربائية.

يوسف مصطفى

عادةً ما يكون هناك إنفاق رأس مالي كبير من الممكن تكبده في حال الانتقال إلى السيارات الكهربائية وكوكيل للسيارات سوف يتمثل الإنفاق في ورش الصيانة الإصلاح، لأن عملية إصلاح سيارة كهربائية تختلف عن سيارة وقود، وذلك نظراً للبطارية ذات الجهد العالي. هذا أمر قمنا به منذ وقت طويل، ومصطلح أننا وكيل كهربائي، يعني أننا جاهزون ومعتمدون للقيام بأي متطلبات قد تحتاجها السيارة الكهربائية، سواء



كان ذلك في ورشة الإصلاح أو الصيانة. لذلك، تم إنفاق رأس المال منذ وقت طويل جداً، سواء في ورشة الإصلاح أو ورش العمل، وجاهزون للاستفادة من الفرصة عندما تتاح.

حاتم علاء

شكراً لك. هناك سؤال تكميلي من فاطمة الدوسري. الخط مفتوح أمامك. فاطمة، تفضلي بطرح السؤال.

فاطمة الدوسري

لدي سؤال سريع بشأن أعمال الشركة في مصر، في بيان المركز المالي، الإستثمارات معترف بها بطريقة حقوق الملكية في الشركات المستثمر فيها، هي تمثل أعمال الشركة في مصر، إذا لم أكن مخطئة. تبدو أنها ساهمت بحوالي 20% في أرباحكم خلال الربع الثاني. هذا أمر مهم جداً مقارنةً بالربع الأول، لذا أتساءل هل يجب أن نعتبر رؤية مماثلة لمعدل التشغيل، أم أن الربحية من المفترض أن تزداد، وسنرى مساهمة أعلى في الأرباح في المستقبل؟

يوسف القطامي

فيما يتعلق بالمساهمة، يجب صياغتها بشكل مختلف، لأنه بمجرد أن تستبعد أرباح المساهمين الآخرين، وتنتظر إلى الربح العائد إلى المساهم، هنا يكمن الفارق. كما تعلمون، إذا اعترفت بالنتائج من حيث ما نمتلكه، فإنها مساهمة مختلفة.

يوسف مصطفى

حصتنا حوالي 800,000 سهم، بما يمثل 16.7%. هذا هو الربح الإجمالي المسجل لشركة "جيرمان أوتو"، شركة ذات غرض خاص مع شركائنا، وبالتالي ترى هذا الرقم. لكن حصتنا من ذلك حوالي 800,000 سهم، أي حوالي 51%، وهو يمثل نصيب المساهمين مقابل صافي أرباح الشركة. ويتم احتسابها وفقاً لذلك.

فاطمة الدوسري

ممتاز. شكراً

حاتم علاء

شكراً جزيلاً لكم. لا توجد أي أسئلة أخرى في هذا الوقت. شكراً لإدارة شركة أولاد علي الغانم للسيارات، وشكراً لكم جميعاً على المشاركة في مؤتمر اليوم. طاب يومكم جميعاً.

يوسف مصطفى

شكراً لك

يوسف القطامي

شكراً لك

تشافيبيت باوا

شكراً جزيلاً لكم

حاتم علاء

وكان هذا ختام مؤتمر اليوم. شكراً لكم وأتمنى لكم يوماً سعيداً.