



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

محضر مؤتمر المحليين/ المستثمرين  
للقرب الأول من عام 2023



محضر مؤتمر المحليين/ المستثمرين

لـلرربع الأول من عام 2023

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

محضر مؤتمر المحليين/ المستثمرين للربيع الأول من عام 2023 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات المنعقد يوم الثلاثاء الموافق 2023/05/16.

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 جميعا. يتحدث إليكم حاتم علاء من المجموعة المالية هيرميس. مرحباً بكم في المؤتمر التحليلي عن طريق المكالمات الهاتفية على شبكة الانترنت لاستعراض النتائج المالية للربع الأول 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.

كما هو متعارف عليه، 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 لك حاتم. شكراً لكم جميعاً على حضوركم الكريم. ومرحباً بكم جميعا. سوف نقوم ببدء العرض التقديمي، والذي يتضمن نبذة عامة عن الشركة، ثم نستعرض النتائج المالية للشركة. سأبدأ أولاً بإفادتكم بأنه لا يوجد أي تغيير في مجلس إدارة الشركة عن آخر اجتماع لنا معكم. لدى مجلس الإدارة عضوان مستقلان ولم يحدث أي تغيير في هيكل مجلس الإدارة. وفيما يلي نبذة عامة عن الشركة ونتائجها المالية. لقد حققنا أداءً مميزاً للغاية في الربع الأول من عام 2023، حيث بلغت الإيرادات تقريباً 63 مليون دينار كويتي أي ما يعادل تقريباً 192 مليون دولار أمريكي، وارتفع صافي ربح الشركة إلى 6.5 مليون دينار كويتي أي ما يعادل تقريباً 20 مليون دولار أمريكي. ومن حيث تفاصيل الإيرادات، فقد حدثت بعض التغييرات التي أثرت بشكل إيجابي بالنمو الكبير في مبيعات سيارات الركاب.

لقد ساهم النمو في قطاع سيارات الركاب في زيادة النمو في قطاع خدمات ما بعد البيع. يمكنكم ملاحظة ذلك من خلال التفاصيل المعروضة، وفيما يتعلق بالنسبة المئوية والإيرادات، فقد تغيرت. وبشكل عام، في مجال الأعمال التجارية لقطاع السيارات، تأتي مبيعات سيارات الركاب أولاً، ومن ثم وبطبيعة الحال، في غضون بضعة أشهر أو سنة، يبدأ النمو في قطاع خدمات ما بعد البيع بنسبة مماثلة تقريباً من المبيعات الحديثة للسيارات. بناءً عليه، أود إفادتكم بأن قطاع خدمات ما بعد البيع قد حقق بالفعل نمواً مقارنة بالربع الأول من عام 2022. على الرغم من ذلك، وبسبب النمو المميز التي حققتها الشركة في مبيعات سيارات الركاب، تلاحظون أن النسبة هنا إنخفضت إلى 11٪ ولكنها نمت بشكل عام.

وفيما يتعلق بأهم الإنجازات التي حققتها الشركة، خلال هذا الربع، قامت إحدى شركاتنا التابعة بتوقيع عقد وكالة مع شركة جيلي العالمية للسيارات (الصينية) في جمهورية مصر العربية. ويعتبر هذا إنجاز كبير ونمو آخر حقته الشركة، وبشكل أساسي يعتبر امتداداً للتوسع الذي أحرزته الشركة في مصر، وبشكل خاص بي إم دبليو وميني مصر. كما تمكنت الشركة أيضاً في الحفاظ على حجوزات السيارات لعدد 2,700 حجز مُؤكد من خلال دفعات مقدمة كبيرة للسيارات الفاخرة، في الكويت. تمكنا أيضاً من تحقيق نمو استثنائي في قطاعات السيارات الاقتصادية والفاخرة وشديدة الرفاهية، حيث حققت الشركة إنجازات متميزة في كلاً من قطاع السيارات الاقتصادية وقطاع السيارات الفاخرة. وأثمر ذلك عن تنويع الشركة بجائزة أفضل بائع للعام في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا مع شركة ماكلارين.



فيما يتعلق بالنتائج المالية للشركة في الربع الأول من عام 2023، حققنا نمواً كبيراً في الإيرادات بنسبة 58%، وارتفع صافي الربح إلى 55% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي. وفيما يتعلق بصافي الأرباح الخاصة بمساهمي الشركة الأم، حققنا نمو كبير للغاية بنسبة 47% مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي. وبلغ معدل نمو ربحية السهم الخاصة بمساهمي الشركة الأم بنسبة 49% مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، مما يشير إلى أداء مميز جداً من حيث الإيرادات والربح. وفيما يتعلق بالمركز المالي للشركة، فإنها ممتازة للغاية. كما ترون، هناك زيادة طفيفة في الممتلكات والمنشآت والمعدات. ولدينا موقع تخزين جديد. كما حققت الأصول المتداولة ارتفاعاً كبيراً، وهذا في الواقع شيء إيجابي للغاية، وحققت الشركة زيادة في السيولة النقدية والإيداعات عن طريق الدفعات المقدمة للسيارات. ويعود الانخفاض في حقوق الملكية الخاص بمساهمي الشركة الأم إلى توزيعات الأرباح النقدية المعلنة خلال تلك الفترة، مما أدى إلى زيادة المطلوبات المتداولة بسبب توزيعات الأرباح المعلنة خلال الفترة.

وفيما يتعلق ببيان التدفقات النقدية، يمكنكم ملاحظة بأن النمو في النقد في الأنشطة التشغيلية قوي للغاية، حيث وصل إلى 9.643 مليون دينار كويتي، ويعود ذلك إلى زيادة الأرباح مع الأداء الإيجابي للسيارات الجديدة وقطاع خدمات ما بعد البيع من خلال مجموعة شركات أولاد علي الغانم للسيارات. ومن حيث النسب المؤدية، يمكن ملاحظة أن جميع النسب تحقق نتائج ممتازة للغاية. هناك نقطة واحدة أرغب في التركيز عليها، إذا كان بإمكانك النظر إلى معدل العائد على الأصول ومعدل العائد على حقوق الملكية على مدار الاثني عشر شهراً الماضية، فستلاحظ أن الأداء يتحسن بشكل مستمر. في البداية، كان الأداء قوياً جداً والآن يزداد تحسناً.

بناءً على ما ورد أعلاه، لقد حققنا أداءً قوياً ولقد تجاوزنا التوقعات. إذا أردنا مقارنة أداء الشركة الحالي بالتوقعات المتضمنة في نشرة الاكتتاب، فقد حققنا صافي أرباح في عام 2022 تقارب ما توقعناه لعام 2024. وفيما يتعلق بالربع الأول من عام 2023، حققنا تقريباً 32-33% من العائد المتوقع لعام 2024 بالكامل وذلك في ثلاثة أشهر فقط من العام 2023. لقد قللنا أيضاً انكشافنا لأي زيادة في أسعار الفائدة حيث أن صافي الدين النقدي إيجابي. مما يعزز حصانتنا إلى حد ما ضد زيادة أسعار الفائدة في الظروف التي نواجهها حالياً. لقد تمكنا من تحقيق نتائج مالية متميزة فاقت توقعات النمو المسجلة في نشرة الاكتتاب، وتفوقت الشركة على معظم المنافسين في السوق من حيث الأداء. كانت هذه نبذة سريعة عن أداء الشركة. يُرجى طرح أي أسئلة قد تكون لديكم.

## حاتم علاء

شكراً جزيلاً لك. والآن ننتقل إلى فقرة الأسئلة والأجوبة. 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/ بلال صباح. يرجى التفضل بطرح السؤال.

## بلال صباح

شكراً لك. هل بإمكانك تزويدنا بمزيد من المعلومات بشأن الاتفاقية التي تم توقيعها مع شركة جيلي العالمية للسيارات في جمهورية مصر العربية. كيف تعمل؟ هل ستكون هذه اتفاقية توزيع حصرية وما هي نسبة ملكيتكم مع الشركة التابعة؟ شكراً لك.



### يوسف القطامي

بشكل عام، في الوقت الحالي، لا توجد وكالات حصرية تُمنح لأي كيان في أي بلد. لذا، فإن الوكالة الحصرية على مستوى العالم غير ممكنة. حتى إذا كنت تعمل بشكل منفرد في بلد معين، فإن الحصرية لم تعد متاحة في أي عقود لأي علامة تجارية. لذا، الإجابة هي لا، ليست وكالة حصرية.

### يوسف مصطفى

فيما يتعلق بالجزء الثاني من سؤالك الخاص بنسبة الملكية في العلامة التجارية "جيلي" في مصر؟

### يوسف القطامي

بخصوص هذا السؤال، فإن الملكية تمت من خلال شركة، ومن خلال تلك الشركة، التي نمتلك نصفها، فإنها تمتلك 50% من الملكية. وبالتالي، فإن الملكية الفعلية لعلامة جيلي تبلغ 25%.

### بلال صباح

شكرا لك. هل بإمكانك تزويدنا بتوقعاتكم لمبيعات جيلي في الكويت. لقد استفدتم من عدم وجود حصة سوقية، ثم تم تحقيق زيادة رائعة في حصتكم السوقية. أتساءل فقط عن معدل النمو المستقبلي. وما هي توجهاتكم في هذا الشأن؟

### يوسف القطامي

إن العلامة التجارية جيلي ما زالت تحقق نمواً قوياً، الحمد لله. لازلنا نسجل نمواً على نحو مضاعف في الربع الأول من 2023 مقارنةً بنفس الفترة من العام الماضي. هذا يشير إلى أننا في الاتجاه الصحيح حتى الآن ونتوقع استمرار هذا النمو خلال هذا العام، إن شاء الله.

### بلال صباح

شكرا جزيلاً لك.

### حاتم علاء

تذكير مرة أخرى، في حال رغبتكم في طرح الأسئلة، فيمكنكم استخدام خاصية رفع اليد لطرح السؤال شفهيًا، أو يمكنكم إرسالها عبر نظام الأسئلة والأجوبة. لدينا سؤال من نيئين. تكاليف توزيع الشركة .....

### يوسف مصطفى

معذرة، أعتقد أننا فقدنا الاتصال يا حاتم. لم نتمكن من سماع السؤال.

### حاتم علاء

معذرة هل تسمعيني الان؟



## يوسف مصطفى

نعم، أسمعك الآن.

## حاتم علاء

ارتفعت تكلفة التوزيع لدى الشركة بنسبة 7.6% من الإيرادات مقارنة بـ 6%. فهل هناك أي سبب وراء ذلك، يجب ذكره؟

## يوسف مصطفى

لا. لا يوجد أي سبب وراء ذلك. كل ما في الأمر هو أنه عندما يزداد عدد السيارات المتاحة للبيع، يتم البدء في تنفيذ حملات تسويقية أكثر، على سبيل المثال في قطاع السيارات الاقتصادية. لقد بدأنا أنشطة تسويقية، وارتفعت قليلاً بالمقارنة مع الحملات السابقة. ومع ذلك، فإن هذا الارتفاع لا يؤثر بشكل كبير على التكلفة الإجمالية للبيع أو على ممارسة أعمالنا التجارية. لا تزال هوامش أرباح الشركة مميزة للغاية. لدى الشركة خطة واستراتيجية تسعير وهذا ينعكس في نمو الأرباح. لذلك، لا يوجد أي شيء ذو أهمية كبيرة بجانب الأعمال الإعتيادية.

## حاتم علاء

لدينا سؤال من احمد صالح. هل يمكنك إلقاء الضوء على بعض عمليات الشركة في جمهورية مصر العربية بخلاف العقد الجديد لسيارات جيلي؟

## يوسف القطامي

أعتقد أنك تعني سيارات بي إم دبليو. لقد بدأنا مبيعات سيارات بي إم دبليو في نوفمبر / ديسمبر من العام الماضي وحققت الشركة أداءاً جيداً في ذلك الربع من العام في مصر. ولذلك، تسير الأمور في الاتجاه الصحيح ونأمل بحلول نهاية العام أن تكون عملياتنا في مصر قادرة على العمل بكامل طاقتها. لدينا بالفعل صالات العرض ومرافق خدمة ما بعد البيع التي تم تملكها والاستثمار فيها في الماضي. جميعها تعمل بكامل طاقتها وتحقق أرباحاً. بالتالي، بإذن الله، نتوقع أن نشهد أموراً جيدة جداً في أعمالنا في مصر. هناك نقطة واحدة أود أن أشير إليها، وهي أن الوضع الحالي للعملة ليس كما نريده أن يكون. ومع ذلك، فإننا في وضع جيد لأننا قد قمنا بالاستثمار حديثاً والكثير من النقد المتوفر لدينا بالدولار الأمريكي. لذا، قد يكون هذا لصالحنا.

## حاتم علاء

شكراً لك. سؤال من محمد الطالب من شركة أجيح. نتائج رائعة جداً، أطيب التبريكات. تشهد بعض العلامات التجارية، مثل تسلا، تخفيضات في الأسعار تشير إلى ضعف الطلب العالمي. كما أن بعض المؤشرات الصناعية تشير إلى ضعف في المستقبل. هل تتوقع زيادة الحصص المخصصة لكم من السيارات بناءً على ما تشهده من انخفاض الطلب في البلدان الأخرى؟ وما هي آخر المعلومات لديكم من شركات تصنيع السيارات؟



## يوسف القطامي

أولاً وقبل كل شيء، لا أعتقد أن تسلا تنطبق علينا. تسلا لا تباع حتى في أسواقنا. فهي في الغالب تتمركز في الولايات المتحدة، وبالتالي فإنها تعتبر سوقاً مختلفة تماماً. هذا بالنسبة لتسلا. أما بالنسبة لشركات السيارات الحمد لله، يوجد تحسن في الحصة المخصصة لنا، ونحن في الطريق الصحيح. نتوقع خلال هذا العام والعام القادم أن تعود الأمور تماماً إلى الوضع الطبيعي. ومع ذلك، فإن الحصة المخصصة لنا في الوقت الحالي أفضل وهذا يعكس تحقيق أرباح وهوامش أفضل. الآن، إذا كان الناس يرون أن زيادة الحجم قد يعرض الهوامش للخطر، أعتقد أننا أثبتنا بالفعل قدرتنا على الحفاظ على هوامش الربح مع زيادة الحصة المخصصة، وهذا يوضح مدى قوة السوق والطلب الحالي في السوق.

## يوسف مصطفى

بالإضافة إلى ذلك، في الوقت الحالي حتى نهاية الربع الأول، تمكنا من الحفاظ على سجل حجوزات بأعداد مماثلة، حوالي 2,700 سيارة تقريباً. لذا، حتى مع زيادة الحصة المخصصة لنا من قبل الشركات المصنعة، تمكنا من الحفاظ على سجل الحجوزات. لا نرى على الإطلاق أي خطر متعلق بضعف القوة التسعيرية. لا يزال لدينا سجل حجوزات جيد، لكي أكون صريحاً معك، لقد تم طرح هذا السؤال من قبل في العام الماضي. منذ أن بدأنا المؤتمر التحليلي عن طريق المكالمات الهاتفية على شبكة الانترنت لاستعراض النتائج المالية، ويتم طرح هذا السؤال، كما ذكرت سابقاً، لقد تمكنا دائماً من الحفاظ على سجل حجوزاتنا بأعداد مرتفعة.

أود أن أؤكد على نقطة مهمة جداً، وهو أننا نقدم عرض بيع وقيمة فريدة لعملائنا. أتحدث بالتحديد فيما يتعلق بالرفاهية في الكويت، نحن في مكانة متميزة عندما يتعلق الأمر بمراكز الخدمة والقرب من العملاء وذلك من خلال شبكة محطات الخدمة المنتشرة التي نمتلكها. لا يمكن لأي منافس آخر أن يضاهي تماماً ما نقدمه في السوق. لدينا حوالي 15 مركزاً للخدمة، بينما يمتلك المنافس الأقرب منا ثلاثة مراكز خدمة فقط. لذا، يفضل العملاء شراء السيارات منا ليس فقط بسبب العلامة التجارية، ولكن أيضاً بسبب قيمة وجودة خدماتنا التي نقدمها لهم.

## حاتم علاء

شكراً لك. تذكر مرة أخرى، إذا كنتم ترغبون في طرح الأسئلة، فيمكنكم استخدام خاصية رفع اليد ل طرح السؤال شفهيًا، أو يمكنكم إرسالها عبر نظام الأسئلة والأجوبة. لدينا سؤال من نور سعد. لدي اهتمام بشكل خاص بالزيادة الكبيرة في الإيرادات في الربع الأول من عام 2023 بسبب سيارات الركاب. هل لديكم أي توقعات أو توجيهات بشأن النمو خلال هذا العام؟ هل تتوقع استمرار هذا النمو خلال العام؟

## يوسف القطامي

كما ذكرنا، إن التوقعات الخاصة بالحصة المخصصة لنا في تحسن، لذلك نتوقع تحسن في ذلك الأمر. أود أن يعلم الجميع أن السيارات التي لدينا تم بيعها، وعليه، كلما حصلنا على مزيد من السيارات، كلما زادت أرباحنا. وبالتالي، إذا كانت الحصة المخصصة لنا تستمر في التحسن، فأعتقد أن هذا يجيب على سؤالكم.





### حاتم علاء

شكراً لك. تذكر مرة أخرى، إذا كنتم ترغبون في طرح الأسئلة، فيمكنكم استخدام خاصية رفع اليد ل طرح السؤال شفهيًا، أو يمكنكم إرسالها عبر نظام الأسئلة والأجوبة. لدينا سؤال من فاطمة الدوسري. ما هي فترة الانتظار الحالية لسيارة رينج روفر مقارنة بنهاية العام الماضي؟

### يوسف القطامي

تقريباً نفس الفترة. حوالي عامين.

### حاتم علاء

شكراً لك. تذكر مرة أخرى، إذا كنتم ترغبون في طرح الأسئلة، فيمكنكم استخدام خاصية رفع اليد ل طرح السؤال شفهيًا، أو يمكنكم إرسالها عبر نظام الأسئلة والأجوبة. لدينا سؤال آخر من محمد الطالب من أجيح. سؤال افتراضي، عندما تكتمل الأمور بشكل تام في مصر، ما هو المعدل المحتمل لبيع السيارات هناك؟

### يوسف مصطفى

من الناحية الفرضية، حجم السوق كبير جداً. فيما يتعلق بالسيارات الفاخرة، يمكننا الاستناد إلى سجل وتاريخ سيارات بي إم دبليو، وهي معلومة معروفة، حيث حققت بي إم دبليو في السابق مبيعات بلغت 6,000 سيارة وذلك ليس من فترة زمنية بعيدة جداً. وفيما يتعلق بقطاع السيارات الاقتصادية، سيارات جيلي، فإذا نظرنا إلى العلامات التجارية التاريخية التي تتمتع بتواجد قوي وشبكة جيدة من حيث الإستثمارات الرأسمالية، فإن هذه العلامات التجارية تستطيع بيع 20,000 سيارة في السنة. وبالتالي، من الناحية الافتراضية، واستناداً إلى التاريخ، يمكن تقدير المعدل المحتمل لمبيعات السيارات الفاخرة والسيارات الاقتصادية إلى 26,000 سيارة.

### حاتم علاء

شكراً لك. سؤال من السيد/ أكبر. هل هناك تحسن في توافر سيارات رولز رويس تماشياً مع العلامات التجارية الأخرى في عام 2023؟ وما هي فترة الانتظار الحالية؟

### يوسف مصطفى

فترة الانتظار تقريباً مماثلة لما كانت عليه في السابق، ولكن ذلك ليس بسبب أن توفر السيارات من الشركة المصنعة استمر كما هو. في الواقع، فترة الانتظار لدينا مماثلة لما كان عليه في السابق على الرغم من تحسن الحصص المخصصة لنا من الشركة المصنعة. لدينا طلبات أكثر على سيارات رولز رويس ولكن العرض آخذاً في التحسن. ومع ذلك، ما زالت فترة الانتظار في غضون العام ونصف العام تقريباً، على سبيل المثال سيارة رولز رويس كولنيان.

### حاتم علاء

سؤال آخر من محمد الطالب من أجيح، يطلب توضيحاً فيما إذا كنت ترى أن هناك معوقات ستكون في اللوجستيات ولكن في التوريد.





**يوسف مصطفى**

معذرة. لم أفهم السؤال. أنت تسأل عما إذا كانت المعوقات هي اللوجستيات أم التوريد؟ لم أفهم ذلك.

**حاتم علاء**

لا. إنه يسأل، أن المعوقات لن تكون في اللوجستيات، ولكن في التوريد.

**يوسف مصطفى**

نعم.

**يوسف القطامي**

نعم.

**حاتم علاء**

شكراً لك. تذكير أخير، إذا كنتم ترغبون في طرح الأسئلة، فيمكنكم استخدام خاصية رفع اليد لطرح السؤال شفهيًا، أو يمكنكم إرسالها عبر نظام الأسئلة والأجوبة. لدي سؤال من جانبي، هل هناك خطط لإطلاق أي موديلات سيارات جديدة مميزة خلال هذا العام، والتي من الممكن أن تساهم في زيادة مبيعات سيارات بي إم دبليو ورينج روفر؟

**يوسف مصطفى**

نعم، في الواقع، هناك موديلات جيدة جداً ستكون متوفرة قريباً. سأوضح لك التفاصيل بالنسبة لكل نوع من السيارات. بالنسبة لسيارات بي إم دبليو، ستتوفر الفئة الخامسة الجديدة كلياً في النصف الثاني من العام. وسوف تتوفر الفئة الخامسة والفئة السادسة الجديدتين بشكل أساسي في أواخر الربع الثاني أو في بداية الربع الثالث من العام، وجميعهم من فئة السيارات الكبيرة الحجم. وقد تم بالفعل إطلاق سيارة بي إم دبليو اكس ام هذا العام، وتم استلامها في فبراير والكميات في تزايد. أما بالنسبة لسيارات لاند روفر، لدينا ثلاثة إضافات جديدة. لدينا الشكل الجديد فيلار والشكل الجديد إيفوك. وهما سيارات ذات حجم كبير تدرج ضمن مجموعة السيارات التي لدينا. وكذلك تم إطلاق سيارة لاند روفر ديفيندر 130 ذات المحرك الهجين الخفيف. فيما يتعلق بالإصدارات المحدودة ولكن ذات الربحية العالية مع لاند روفر، سيكون لدينا سيارة رينج روفر SVR الجديدة، وعلى الرغم من أنها موجهة لعملاء محددين، إلا أنها ستكون سيارة ذات ربحية عالية جداً وبحجم مناسب لسيارة رينج روفر الرياضية SVR.

بالنسبة لسيارات رولز رويس، لدينا سيارة سبيكتر، وهي سيارة رولز رويس الكهربائية بالكامل التي ستصل في نهاية العام، وتم أيضاً بيعها بالكامل. وبالنسبة لسيارات جيلي، استلمنا بالفعل هذا الشهر الشكل الجديد للسيارة الجديدة كولراي والتي تحقق أداءاً جيد بالفعل، وسنحصل أيضاً على الإصدار البديل لموديل يُسمى أركارا، وهي من أكبر السيارات التي تنتجها شركة جيلي، ومن المتوقع وصولها إلى الكويت خلال الشهرين المقبلين. وبالتالي، هناك إصدارات جديدة، سواء بالنسبة لقطاع السيارات الفاخرة أو الاقتصادية. ومع وصول السيارات الجديدة ستكون سنة تقويمية حافلة بالأعمال لدى الشركة.



**حاتم علاء**

عظيم. شكراً جزيلاً لك. لا توجد أي أسئلة أخرى في هذا الوقت.

**يوسف مصطفى**

شكراً جزيلاً لكم. إذا كان لدى أي من حضراتكم أي سؤال، فيمكنكم الاتصال بنا. أو يمكنكم إرسال رسالة عبر البريد الإلكتروني، ويسعدنا الرد عليها.

**حاتم علاء**

شكراً جزيلاً لكم. شكراً لإدارة شركة أولاد علي الغانم للسيارات، وشكراً لكم جميعاً على المشاركة في مؤتمر اليوم. طاب يومكم جميعاً. وكان هذا ختام مؤتمر اليوم. شكراً لكم.

**شافيجيت باوا**

شكراً لكم.