



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

محضر مؤتمر المحليين / المستثمرين
عن السنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢



محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين
للسنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2022
شركة أولاد علي الغانم للسيارات (ش.م.ك) عامة

محضر مؤتمر المحللين/ المستثمرين للسنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2022 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات
المنعقد يوم الأربعاء الموافق 2023/03/01.

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/ أحمد معتز

المجموعة المالية هيرمس EFG Hermes



أحمد معنز

مرحباً بكم جميعاً. يتحدث إليكم أحمد معنز من المجموعة المالية هيرميس. مرحباً بكم في المؤتمر التحليلي عن طريق المكالمات الهاتفية على شبكة الانترنت لاستعراض النتائج المالية لعام 2022 لشركة أولاد علي الغانم للسيارات. ويسعدني أن ينضم إلينا السيد/ يوسف القطامي، الرئيس التنفيذي للشركة، والسيد/ شافيجيت، رئيس القطاع المالي، والسيد/ يوسف مصطفى، المدير العام. وكالمعتاد، سوف تبدأ الشركة بعرض تقديمي موجز، ويتبعه جلسة لطرح الأسئلة والأجوبة. أيها السادة، تفضلوا.

يوسف القطامي

أود أن أرحب بكم جميعاً في المؤتمر السنوي الأول لإستعراض نتائج الشركة. سوف نقوم ببدء العرض التقديمي، والذي يتضمن مجلس إدارة الشركة، ونبذة عامة عن الشركة، وأهم الإنجازات التي حققتها الشركة، ثم نستعرض النتائج المالية للشركة. سوف نبدأ بمجلس الإدارة، لقد قمنا بإعادة تشكيل اللجان المنبثقة من مجلس الإدارة في الربع الثالث من عام 2022. وعليه تم إعادة تشكيل مجلس الإدارة في الربع الثالث من عام 2022، ولدينا ثلاثة لجان منبثقة عن المجلس، وهي لجنة التدقيق، ولجنة إدارة المخاطر ولجنة الترشيحات والمكافآت. ويترأس أعضاء مجلس الإدارة المستقلين لجنتين من هذه اللجان الثلاثة المذكورة، ويعتبر ذلك آخر التطورات الخاصة بتشكيل مجلس إدارة الشركة. وفيما يتعلق بالنتائج المالية السنوية للشركة، فقد حققنا إيرادات بلغت تقريباً 188 مليون دينار كويتي، وصافي ربح بلغ تقريباً 19.3 مليون دينار كويتي، وفيما يتعلق بنتائج الربع الرابع من 2022، فقد حققنا إيرادات بلغت تقريباً 50.2 مليون دينار كويتي، وصافي ربح بلغ تقريباً 5.3 مليون دينار كويتي. وعليه يتضح بأن الربع الرابع من عام 2022 كان استثنائياً للغاية.

وبخصوص تفاصيل العمليات التشغيلية، فإن نسبة الإيرادات الخاصة بقطاع سيارات الركاب تمثل 71% من إجمالي إيرادات الشركة، مقابل 68% من عام 2021. ومن المؤكد بأن المزيج في قطاع سيارات الركاب قد ساهم في تحقيق هذه النتيجة. وكان ذلك واضحاً في المساهمة في إيرادات قطاع خدمات ما بعد البيع وقطاع السيارات المستعملة المعتمدة والتي بلغت 13% و6% على التوالي. كما بلغت إيرادات قطاع الشاحنات (مان) والمعدات الثقيلة حوالي 4% والتي تمثل تقريباً نفس النسبة مقارنةً بالعام 2021، في حين انخفضت إيرادات قطاع التأجير والإستئجار إلى 1% وذلك بسبب نقص مخزون سيارات التأجير، وسجل قطاع الخطوط المتكاملة نسبة إيرادات 2% وسجل قطاع مبادرات التكنولوجيا نسبة إيرادات 1%. وفيما يتعلق بأهم الإنجازات الرئيسية التي حققتها الشركة. لدى الشركة حالياً معرض بي إم دبليو ومعرض جيلي في منطقة الجهراء التي تقع في شمال غرب الكويت، حيث يقدمان خدمة ثلاثية متكاملة تشمل صالة عرض، الصيانة وبيع قطع الغيار، والتي تم افتتاحهما في نهاية عام 2022. كما قمنا بزيادة محطات الخدمة السريعة في مختلف أنحاء الكويت من 12 محطة في عام 2021 إلى 15 محطة في عام 2022.

تمكنت الشركة أيضاً في الحفاظ على حجوزات السيارات بما يزيد عن 3,000 سيارة. تتم هذه الحجوزات من خلال دفعات مقدمة تتراوح من ألف إلى خمسة آلاف دينار كويتي، تتمثل معظمها بمقدم حجز يبلغ خمسة آلاف دينار كويتي، وبالتأكيد تمثل حجوزات بمبالغ مؤثرة. حققت الشركة نمو استثنائي في قطاع السيارات الاقتصادية من حيث حجم المبيعات بنسبة 50%. وفيما يتعلق بالنتائج المالية للربع الرابع، والنتائج المالية السنوية، حققت الشركة نمواً في الإيرادات بنسبة 25% تقريباً في الربع الرابع من 2022 مقارنةً بنفس الفترة من العام الماضي، وتقريباً 11% لعام 2022 مقارنةً بالعام 2021. كما ارتفع صافي الربح بنسبة 89% في الربع الرابع من 2022 مقارنةً بنفس



الفترة من العام الماضي، وبنسبة 32% لعام 2022 مقارنةً بالعام 2021، فيما يتعلق بصافي الربح الخاص بمساهمي الشركة الأم، فقد حققت الشركة تقريباً نفس معدل النمو البالغ 89% للربع الرابع و27% لعام 2022 مقارنةً بالعام 2021. وفيما يتعلق بربحية السهم، فإنها تتوافق مع معدل نمو صافي الأرباح مع الأخذ في الاعتبار تأثير أسهم الخزينة، وتمثل بشكل رئيسي 91% و28% للربع الرابع، وللعام 2022 على التوالي.

وفيما يتعلق ببيان الأرباح والخسائر، فقد حققت الشركة نموًا في الإيرادات بنسبة 11.3%. كما حافظنا على معدل نمو جيد لهامش ربح الشركة بنسبة 22.6%. ويرجع هذا بشكل أساسي بسبب ارتفاع هامش ربح السيارات الفاخرة، والزيادة في حجم مبيعات السيارات الاقتصادية. وبخصوص ذلك، أود أن أوضح بأننا لم نقم بالفعل بزيادة هامش الربح، إنه مجرد المزيج في مبيعات العلامات التجارية للسيارات، وبسبب ارتفاع حجم المبيعات في سيارات رينج روفر، ورينج روفر سبورت. ويعتبر ذلك السبب الرئيسي في ارتفاع هامش الربح، حيث إننا لم نقم بزيادة الأسعار في حد ذاتها. أما فيما يتعلق بالإيرادات الأخرى، فقد حققنا إيرادات متنوعة في عام 2021، ولذلك كان هناك انخفاضاً طفيفاً في العام 2022. وفيما يتعلق بالحصة من نتائج الشركة الزميلة، والخاصة بمجموعة جلوبال أوتو للسيارات - شركة زميلة في مصر، والتي أصبحنا حالياً نعترف بها كحصة من النتائج المحققة، وذلك كما هو مبين. وعلى الرغم من ذلك، أود أن أوضح بأنه في نهاية عام 2022، بدأنا المبيعات، ومن المتوقع أن تحقق نتائج إيجابية في عام 2023 إن شاء الله. هذا وتتوافق زيادة النفقات مع زيادة الإيرادات، كما ارتفع صافي الربح بنحو 32%، وربحية السهم بنحو 28%.

وفيما يتعلق بالربع الرابع من عام 2022، تعتبر أيضاً نتائج إيجابية، كما أنها تعتبر استثنائية مقارنةً بالربع الرابع من عام 2021، حيث ارتفعت الإيرادات بنحو 25%، مما ساهم ذلك في تحقيق هامش ربح جيد للشركة بنحو 28%. وفيما يتعلق بصافي ربح الشركة، فقد ارتفعت بنحو 88%، وكذلك ارتفعت ربحية السهم بنحو 91%. وفيما يتعلق بالميزانية العمومية، عن عام 2022، وبما إننا حالياً شركة مدرجة، تعين علينا إعادة تقييم الأصول العقارية للشركة. حيث تم إعادة التقييم مع الأخذ في الاعتبار توجه الشركة التحفظي لهذه القيم، ولهذا ارتفعت القيم الخاصة بالأصول العقارية. وفيما يتعلق بالأصول غير المتداولة، فقد ارتفعت بسبب الإستثمار في شركة الزميلة - في مصر، كما سجلت الأصول المتداولة ارتفاعاً بسبب الزيادة في المخزون، وهذا يعتبر بمثابة مؤشر إيجابي.

وفيما يتعلق بحقوق الملكية، سجلت ارتفاعاً بنسبة 24%، ويرجع هذا الارتفاع بشكل رئيسي إلى صافي ربح العام 2022 وإعادة تقييم الأصول العقارية. وقد انخفضت الالتزامات غير المتداولة وذلك بسبب تسوية جزء من الالتزامات البنكية. وكذلك سجلت الالتزامات المتداولة زيادة إيجابية، وهذا بسبب ارتفاع الذمم التجارية الدائنة، مما يعني تدفق المزيد من مخزون السيارات في المستقبل القريب، والذي من شأنه سوف يساهم في ارتفاع إيرادات الشركة، والذي يتمثل بشكل واضح من استمرار تدفق الدفعات المقدمة من العملاء والخاصة بحجوزات السيارات. وفيما يتعلق ببيان التدفقات النقدية، يتوفر لدي الشركة صافي نقد جيد من الأنشطة التشغيلية يقدر بنحو 31 مليون دينار كويتي، والذي يأتي بشكل أساسي من العمليات التشغيلية. وبالنسبة لصافي التدفقات النقدية من الأنشطة الاستثمارية، فإن النفقات الرأسمالية كانت في المسار الصحيح مقارنةً مع العام السابق، حيث تتضمن تلك التدفقات النقدية في الاستثمار في شركة زميلة في مصر وأسهم خزينة إجمالي مبلغ وقدره 13 مليون دينار كويتي.

وفيما يتعلق بالتدفقات النقدية من الأنشطة التمويلية، فقد ارتفعت بشكل واضح، وهذا يعتبر مؤشر جيد، ويتمثل في توزيعات الأرباح النقدية المدفوعة للمساهمين، وتسوية بعض الالتزامات البنكية. ومن حيث المؤشرات المالية، فقد انخفضت نسبة السيولة لدي الشركة، إلا أنه أمر جيد، ويرجع ذلك بشكل أساسي إلى النقد المستخدم لسداد الالتزامات البنكية. وبالتالي فإننا نحسن إدارة النقد المتوفر لدى الشركة، وكذلك انخفضت نسبة السيولة السريعة بسبب الدفعات



المقدمة من العملاء، مما أدى إلى ارتفاع الالتزامات المتداولة، إلا أن ذلك يعتبر أيضا مؤشر جيد. أما بخصوص مؤشرات الربحية، حققنا بشكل ملحوظ نتائج ايجابية للغاية مقارنةً مع عام 2021، وذلك من حيث هامش مجمل الربح وصافي ربح الشركة. وفيما يتعلق بمؤشرات الأداء، فقد ارتفع معدل العائد على الأصول ومعدل العائد على حقوق الملكية مقارنةً مع عام 2021 حيث بلغت 11.46% و 26.81% على التوالي.

ومن حيث نسب الملاءة المالية، فأصبحت أقل تأثيرا بشكل أكثر وأكثر، ويرجع ذلك إلى الوضع النقدي الجيد للشركة، كما أن صافي النقد الناتج في حال تسوية الالتزامات البنكية يكاد يكون صفر. وعليه يتضح بأن تلك النسب قد انخفضت، والتي تعتبر أيضا مؤشر جيد. أمل أن أكون قد قدمت عرض وافي لنتائج الربع الأخير من عام 2022. والآن نفسح المجال لطرح أي أسئلة لديكم.

أحمد معتر

أقدم بالشكر لجميع المشاركين في هذا المؤتمر. 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. يوجد كلا الخيارين على الجانب الأيمن من الشاشة أمامك. سوف نأخذ السؤال الأول الوارد من السيد/ نيتين جار من شركة سيكو. يرجى التفضل بطرح السؤال.

نيتين جار

مرحبًا، معكم نيتين من شركة سيكو. لكم جزيل الشكر على هذا العرض التقديمي وأتقدم إليكم بالتهنئة على هذه النتائج الجيدة. السؤال الأول، حققت شركتكم نموًا في الإيرادات بنسبة 12% لعام 2022 بالمقارنة بعام 2021. هل يمكنكم توضيح مدي مساهمة الأسعار وحجم المبيعات في تحقيق هذه الإيرادات؟ وهل بإمكانك تقديم أي توقعات بالنسبة لحجم المبيعات وكيف تغيرت في عام 2022، وما هي توقعاتك لعام 2023، وكيف نري حجم المبيعات في 2023؟ وما هي فترة انتظار استلام السيارات؟ وحسب معرفتنا بأن الأسواق شهدت حالة ضعف في عامي 2021 و2022، بناءً عليه، هل انخفضت فترة الانتظار أم لازلت كما هي. شكرًا لك.

يوسف القطامي

أشكرك على هذه الأسئلة الجيدة. أود أن أوضح بأن الإيرادات لا تقتصر فقط على حجم المبيعات. حيث إن حجم المبيعات يشكل جزءًا من الإيرادات، ومع تحسن الأمور، نحصل على المزيد من السيارات، ولذلك فهي تشكل جزءًا منها. بالإضافة، يتوجب علينا دائما أن نأخذ في الاعتبار المزيج في قطاع السيارات. ولذلك كان مزيج السيارات في النصف الثاني من العام 2022 أفضل، فيما يتعلق بسيارات رينج روفر ورينج روفر سبورت. من المؤكد أن هذه السيارات بطبيعتها ذات سعر مرتفع، والسيارة التي يتم بيعها من هذه الفئة تعطي مساهمة أكبر في الإيرادات. ولذلك، فإن هذه الإيرادات المحققة هي مزيج من كلا الأمرين. يوجد تحسن في حجم المبيعات، ولكن مزيج السيارات كان مؤثر بشكل مختلف، وذلك بمجرد حصولنا على سيارات رينج روفر ورينج روفر سبورت الجديدتين. عفوًا ما هو الجزء الثاني من السؤال؟

نيتين جار

التوقعات المستقبلية بخصوص حجم المبيعات في عام 2023.



يوسف القطامي

بالنسبة لتوقعات حجم المبيعات في 2023، إننا نشهد تحسن في الحصص المخصصة لنا، ولكن ليس بشكل كامل. مازلت الأمور لم تعود إلى طبيعتها بشكل كامل، ومع ذلك فإن الأمور تتحسن، وهذا يتضح في النتائج المحققة في عام 2022 مقابل 2021، ونتوقع أن تتحسن بشكل أفضل في 2023 إن شاء الله. ولدينا خطط أولية مع الامتيازات التي تبدو بالتأكيد أفضل من حيث حجم المبيعات. ومن الواضح أنها ستكون أفضل في حالة عدم ظهور أي متحورات من فيروس كورونا أو مشكلات في الرقائق الإلكترونية، عندها سوف يكون عام 2023 أفضل من حيث توافر الحصص المخصصة للشركة.

نيتين جارح

هل من الممكن توضيح الأعداد الخاصة بحجم المبيعات من حيث القطاعات، حتى نستطيع ان نعرف عدد السيارات التي تم بيعها في عام 2022 مقابل 2021.

يوسف القطامي

معذرة، هذه ليست معلومات عامة، لذا لا يمكننا نشر هذه المعلومات.

نيتين جارح

حسناً. سؤال آخر، فيما يتعلق بقطاع ما بعد البيع، والذي يعتبر قطاع خدمي، والذي كان يمثل نسبة 14% خلال مرحلة الاكتتاب العام. أعتقد أنه الآن يمثل 13%. وعليه، خلال مرحلة الاكتتاب، كانت هامش مجمل الربح في هذا القطاع أكثر من 50%، تقريباً 54%. فقد كان قطاع ذو هامش ربح مرتفعة. إذن، هل هامش الربح لا يزال كما هو، أم أنه انخفض أو ارتفع عن 54%.

يوسف القطامي

إن الشركة تحقق هامش ربح من هذا القطاع. كما أود أن أوضح بأنه لم يكن هناك أي انخفاض في هامش ربح قطاع ما بعد البيع، ولكنها تعتبر نسبة مئوية من إجمالي الإيرادات، حيث ارتفعت الإيرادات من السيارات الجديدة، ولذلك فإنها لا تمثل انخفاضاً حقيقياً في إيرادات قطاع ما بعد البيع، ولكن تتمثل في زيادة إيرادات مبيعات السيارات.

نيتين جارح

هل أن هامش مجمل الربح بنفس المعدل البالغ 54% ؟

يوسف القطامي

نعم. هامش الربح هي نفسها.

نيتين جارح

شكراً لك.



احمد معنز

شكرا لك. سوف نأخذ السؤال التالي. محمد الطالب يسأل ما هو عدد الحجوزات حالياً.

يوسف مصطفى

إن الحجوزات الحالية تفوق 3,000 سيارة، وبالرغم من وجود تباطؤ في توريد السيارات، فقد تمكنا كما ترون من بيع المزيد من السيارات مقارنة بالمؤشرات والأرقام التي قدمناها لكم سابقاً. حيث أن الطلب الجيد في السوق حافظ على سجل الحجوزات لدي الشركة لأكثر من 3,000 سيارة، وفيما أننا بصدد استلام المزيد من السيارات. لذلك، فإننا في الوقت الراهن نتوقع أن تكون عدد الحجوزات تجاوزت 3,200 سيارة. وبالطبع، فإن هذه الأرقام قابلة للتغيير بشكل يومي، ويعتبر هذا الرقم آخر تحديث متاح. وهو أمر جيد للغاية. فكلما زاد عدد السيارات التي نحصل عليها، فكلما كان بإمكاننا تلبية الطلب المتزايد.

احمد معنز

شكرا لك. محمد الطالب لديه سؤال آخر. انخفضت أسعار الشحن بشكل كبير، بالإضافة إلى أن الصين أعادت فتح بعض المصانع في قطاع السيارات الفاخرة. هل تتوقع تلبية الطلبات المتراكمة بسرعة خلال الاثني عشر شهر القادمة؟

يوسف مصطفى

إعادة فتح المصنع الصيني لا يؤثر على المنطقة بشكل عام وليس الكويت فقط، وذلك فيما يتعلق بالسيارات الفاخرة، حيث أنه لا يتم توريد سيارات فاخرة من الصين. أما بالنسبة للسيارات الاقتصادية، فإنها تعتبر بصفة أساسية سيارات صينية. وكما ذكر السيد يوسف القطامي، فإن النمو التي حققته الشركة يقارب 50% مقارنة مع عام 2021، وهي بالفعل بسبب إعادة فتح المصانع في الصين. وبالنسبة لتكاليف الشحن، فإنها تستغرق بعض الوقت حتى تنعكس تأثيرها بشكل كامل على السوق، حيث أن تلك العقود يتم تحديدها سنوياً من قبل الشركات المُنصّعة.

ولهذا تتبع شركات الشحن هذا النهج، إذا كنت تتذكر العام الماضي، كان من الصعب توافر أي مكان على متن أي سفينة لإدخال السيارات إلى السوق. لذلك، تقوم معظم الشركات المصنّعة بحجز سعة للشحن مع شركات الشحن لمدة عام على الأقل. كما ترى، فإن هذا الأمر لم يؤثر علينا على الإطلاق من حيث مجمل هامش الربح. حيث أننا في وضع جيد، كما أن أرباح الشركة تتزايد بغض النظر عن التغيير الذي سيؤثر علينا بشكل إيجابي عندما نحصل على الدعم الكامل جراء خفض تكلفة الشحن.

احمد معنز

شكرا لك. تذكير، إذا كنتم ترغبون في طرح الأسئلة، فيمكنكم إرسالها عبر نظام الأسئلة والأجوبة أو من خلال خاصية رفع اليد لطرح السؤال. في الوقت الحالي، ليس لدينا أي أسئلة أخرى؟

نيتين جارح

نعم، هل يمكنني طرح سؤال آخر؟

أحمد معنز

حسناً، تفضل بطرح السؤال.



نتيـن جارـج

بالعودة مرة أخرى إلى قطاع ما بعد البيع. إذن، حسب ما فهمنا هو أن هذا القطاع يحقق هامش ربح مرتفع، أكثر من 50%. فإننا توقعنا أن تنخفض هوامش الربح في هذا القطاع لأنه عندما يتعلق الأمر بقطاع السيارات الاقتصادية، فالقيمة تختلف. حيث أن تكلفة الصيانة أقل، على عكس جاكوار أو بي إم دبليو، فإنك تعلم أن تكلفة صيانة هذه السيارات أعلى بكثير مقارنةً بالسيارات الصينية. ولكن كما ذكرت أنت، هوامش الربح لم تنخفض. فإنها لا تزال بين 54% و55%. وذلك مما دعى إلى التساؤل.

يوسف القطامي

صحيح أن قطاع السيارات الاقتصادية ذات تكلفة صيانة منخفضة. ولكن فيما يتعلق بزيادة الهامش، فإنها لا تزال تحافظ على نفس معدل الهامش. على سبيل المثال، إذا قمنا بتحصيل رسوم بقيمة 30 دينار كويتي في الساعة بالنسبة لسيارات بي إم دبليو، فإننا بالمقابل نحصل على 10 دينار كويتي على الأكثر في قطاع السيارات الاقتصادية. وعليه، يصبح هامش الربح أقل، إلا أن النسبة تظل كما هي.

نتيـن جارـج

حسنًا. سؤال أخير. أثناء المؤتمر الأخير، حسب ما فهمنا، وبخصوص الموديلات التي يمكن أن تتأثر من السوق، سواء بسبب دورة موديلها أو بسبب وصول الموديل الجديد. وحسب ما فهمنا بأن الفئة الخامسة والسادسة ستكون متوفرة في عام 2023، والفئة الخامسة ستكون متوفرة في عام 2024، ولكن سيتم الإعتماد على الشكل الجديدة للفئة الثالثة والرابعة، والفئة السابعة بلس. هل يزال الأمر كما هو، أم هناك أي تغيير؟

يوسف مصطفى

نعم مازال الأمر كما هو دون تغيير. تم الإعلان عن الفئة الخامسة والفئة السادسة قرب نهاية العام الماضي. وخلال الربع الأخير من العام، قامت بي إم دبليو بالإعلان للجمهور عن الفئة الخامسة والسادسة من سيارات بي إم دبليو. ويمكنك الإطلاع على نتائج الربع الأخير. لقد حققنا بالفعل مبيعات استثنائية. كما ذكرت في استفسارك، بأن الموديلات الجديدة وجميع السيارات ذات الشكل الجديد التي وصلت تفوق دورة تغيير الفئة الخامسة والسادسة. وفيما يتعلق على سبيل المثال بالفئة السابعة من بي إم دبليو، فقد تم بيع الفئة السابعة الآن بالكامل. كما أننا قمنا بتأمين حصة إضافية للشركة أكثر من الحصة المخصصة لنا من بي إم دبليو.

علمًا بأنه لدينا سجل حجوزات جيد. وفيما يتعلق بالفئة السابعة فقط، فإن متوسط سعرها يعادل تقريبًا سعر سيارتين من الفئة الخامسة من حيث الربح. لذلك، وعليه نري أن الأمر يسير كما كان متوقعًا، بل وأفضل.

نتيـن جارـج

سؤال أخير، هل هناك أي تغيير في رؤية الشركة مقارنةً بالعام الماضي، حيث أن أسعار الفائدة الحالية مرتفعة بشكل كبير. لذلك هل هناك أي تغيير في سلوكيات الشراء في الكويت فيما يتعلق بهذه السيارات؟ فيما إذا قارنتها ...



يوسف مصطفى

نعم اتفهم سؤالك. حالياً من حيث التأثير على مبيعات التجزئة، وبسبب الزيادة في سعر الفائدة. سأكون صريحاً معك، فإن الإجابة الوحيدة المقنعة التي يمكنني تقديمها هي أن سجل الحجزات لدي الشركة لم ينخفض. على الرغم من أنه لدينا المزيد من السيارات، فقد حافظنا على سجل حجوزات جيد للغاية بما يزيد عن 3,000 سيارة بدفعة حجز مقدمة تبلغ 15,000 دولار أمريكي تقريباً لكل حجز. وهذا دليل على عدم تراجع المشتريين بسبب الارتفاع في سعر الفائدة.

الأمر الثاني، خاص بالنسبة المئوية لصفقات التمويل لدي الشركة من إجمالي المبيعات والتي تقدر في أفضل الأحوال بنحو 25%، حيث أنه في بداية الأمر وقبل ارتفاع سعر الفائدة، كان تقريباً بنفس المعدل الحالي. لذلك لا يوجد أي تأثير حتى الآن يمكننا ملاحظته على سجل الحجزات أو على إجمالي المبيعات الشهرية.

نيتين جارج

شكراً جزيلاً لك.

أحمد معنز

شكراً لك، سنأخذ عدد من الأسئلة الواردة عبر النظام. هل يتم الحصول على قطع الغيار من المصانع الأصلية في بلد المنشأ؟ وهل تم زيادة حجم التوريد من قطع الغيار، أم بسبب إعادة الفتح في الصين؟

يوسف القطامي

كل قطعة غيار نحصل عليها تكون مستوردة من المصنع الأصلي. وبموجب العقود لا يمكننا الإخلال بذلك. وبالتالي هذا ليس أمراً يمكننا حتى النظر فيه. لذلك كل شيء أصلي. وجميع مبيعاتنا قطع غيار أصلية.

يوسف مصطفى

وجميع قطع الغيار هذه تأتي من المصنع مباشرة. وحتى إذا تم تصنيفها من مورد آخر، بشكل أساسي لا يتم تصنيع قطع الغيار من قبل الشركة المصنعة. ولكن الشركة المصنعة هي التي تتأكد، يرجع ذلك بوضوح إلى الوضع الاقتصادي حيث يتم التفاوض نيابة عن كل سلسلة توريد، بشكل أساسي، يتم تزويدنا بالأسعار، وكذلك تتأكد من توافر قطع الغيار لدينا. وفي الوقت الحالي، ليس لدينا طلبات متأخرة بالنسبة لقطع الغيار قد ينتج عنها تأثير ملحوظ على الأعمال. ومن المعتاد جداً أن يكون هناك تأخير في قطع غيار معينة، وذلك ضمن نطاق الأعمال الإعتيادية، لأكون صريحاً معك فإنه لا يوجد أي تغيير.

يوسف القطامي

أعتقد أن أثر النقص يظهر بشكل أكثر على السيارات وليس على قطع الغيار.



احمد معنز

شكرا لك. لدينا سؤالين. السؤال الأول: هل بإمكانك تزويدنا بمعدل النمو، وليس الأرقام، والمقصود معدل النمو لمجمل حجم المبيعات لعام 2022؟ والسؤال الثاني: هل يمكنك تزويدنا بتفاصيل السيارات الفاخرة والسيارات الاقتصادية من حيث النسبة المئوية؟

يوسف القطامي

بلغ معدل النمو في السيارات الاقتصادية حوالي 50%. وبلغ معدل النمو في السيارات الفاخرة حوالي 5%. حيث أن معدل النمو في السيارات الفاخرة من الواضح أنه ما بين مستقر و5%. ولكن كل هذا يتوقف على عدد السيارات التي نحصل عليها. فإذا حصلنا على عدد أكبر من السيارات، فسوف نحقق معدل نمو أعلى بالتأكيد.

يوسف مصطفى

هناك نمو في السيارات الفاخرة من حيث الإيرادات أكثر من النمو في حجم مبيعات السيارات. من الواضح أن هذا يرجع إلى مزيج الموديلات. إن توافر المزيد من سيارات الفئة السابعة، ورينج روفر، ورينج روفر سبورت، ولاند روفر ديفيندر والفئة الرابعة، ينعكس بشكل جيد على إيرادات الشركة، والتي تتناسب مع الطلب في السوق. وهذا الأمر متكرر وليس لمرة واحدة. والمتوقع مع حدوث تحسن في سلسلة التوريد، فسوف تزي زيادة في حجم المبيعات والإيرادات، وبالأخص على السيارات الفاخرة ذات الأحجام الصغيرة، حيث سيكون هناك المزيد من سيارات الفئة الثالثة والفئة الثانية. وهو ما يمكننا ملاحظة أنه يتحسن بالفعل. على سبيل المثال، بالنسبة لسيارات بي إم دبليو صغيرة الحجم، ومع إطلاق الفئة الأولى الجديدة، فقد حصلنا على حجوزات جيدة، ولدينا مخزون جيد في السوق.

احمد معنز

شكرا لك. سارة أبو المعاطي تسأل هل يمكنك إطلاعنا على أحدث أنشطة الشركة في مصر والعراق؟

يوسف القطامي

في العراق، تسير الأمور كالمعتاد. لقد كان عام 2022 من أفضل الأعوام بالنسبة للشركة. لذلك تسير الأمور على ما يرام في العراق. بالنسبة لمصر، بدأنا العمل في شهر ديسمبر 2022، ولذلك من المؤكد أن الأرقام ستظهر في عام 2023، إن شاء الله لقد بدأنا المبيعات هناك. لذلك تبدو الأمور أفضل بكثير مما كانت عليه من قبل. أعتقد أن فترة الاستثمار والإعداد قد اكتملت حتى عام 2021. والآن نبدأ في تحقيق الإيرادات، إن شاء الله، نسير إلى الأمام.

احمد معنز

شكرا لك. سؤال آخر من محمد الطالب. تقوم بعض الشركات المصنعة بالتوجه نحو تخفيض إنتاجها بشكل طفيف. هل تتبعون نفس التوجه، أم أن الأمر مختلف بالنسبة لكم؟

يوسف القطامي

لا، الأمر مختلف. إننا في وضع أفضل. لدينا توجهات أعلى مقارنة بالعام الماضي.

احمد معنز

شكرا. أعتقد أن نيتين لديه تعقيب.



نيتين جارح

نعم، مرحبًا، هذا نيتين مرة أخرى. سؤال آخر بشأن الأسعار. ما علمناه من المؤتمر السابق أن الأسعار يتم تحديدها وفقا للتقدير الخاص بكم، تقوم الشركة المصنعة بتوفير التوجيه بشأن الأسعار، ولكن في النهاية أنتم من تحددون الأسعار، بالنظر إلى المنافسة والعرض والطلب. فقد ارتفعت هوامش ربح شركتكم، وأصبح صافي الربح للعام 2022 يمثل نسبة 10% مقابل 8.8% في العام الماضي. وعليه، ما توجهكم بخصوص التسعير؟ أعني التضخم، تكاليف الإنتاج، وهكذا ...

يوسف القطامي

أود أن أوضح أنه على الرغم من أنك على صواب في هذا الأمر، فإننا نتمتع بسلطة تحديد الأسعار وليست الشركة المصنعة، ومع ذلك، فإننا نلتزم بإرشادات تحديد الأسعار الموصي بها. في بعض الأحيان أقل. وعليه، أجب على سؤالك بطريقة مختلفة، إذا كان سؤالك هو، هل نقوم بزيادة الأسعار بشكل كبير؟ لا. إننا لا نقوم برفع الأسعار بشكل كبير.

نيتين جارح

لا. ليس كذلك. سؤالي هو، هل يمكن أن تنخفض هذه الأسعار مع انخفاض التضخم أم أنك تؤيد الحفاظ على هذه الأسعار؟

يوسف القطامي

لا، الأسعار يمكن أن ترتفع فقط. لأنه حسب ما أخبرتك به، إننا نعمل إما وفق الأسعار الموصي بها من الشركة المصنعة أو أقل منها. لذا فإن الشركة المصنعة عادة لا تحدد لك نسب هامش ربح السيارات، على سبيل المثال 25% و30% و40%. لذلك، فإننا نتبع نفس النهج أو أقل منه. أما إذا كان هناك أي عوامل أخرى، فهناك مجال للارتفاع وليس الانخفاض.

يوسف مصطفى

إنه في الواقع شيء يمكنك التحقق منه بنفسك. على سبيل المثال، إذا ذهبت إلى نظام لاند روفر، وقمت بإعداد طلب سيارة رينج روفر، فستحصل على سعر. وإذا قمت بالاتصال أو الحضور، فسوف تكتشف أن سعرنا لنفس السيارة بذات المواصفات سيكون إما نفس السعر أو أقل من سعر النظام. علماً بأن النظام لا يتم إدارته من قبلنا، إنما يُدار من قبل جاكوار لاند روفر، لذلك تقوم الشركة المصنعة بالتوصية بتحديد السعر الموصي به، فلا يمكنهم فرض السعر، حيث أنها فقط أسعار موصي بها، حيث أن السعر الموصي به يكون نفس السعر أو أقل.

من ناحية أخرى، إذا كان سؤالك متعلقاً بأنه هل يمكن للأسعار أن تنخفض؟ من طرفنا، لم يتم عمل خصم على أسعارنا مطلقاً طوال تاريخ العمل في قطاع السيارات لأن ذلك سيؤثر بوضوح على قيمة إعادة بيع آلاف السيارات التي قمنا ببيعها، على سبيل المثال، بسعر أعلى إذا قررنا خفض السعر.

استراتيجيتنا هي، إذا كان هناك أي تغيير متعلق بتكلفة السيارة، فإننا نعالج ذلك على سبيل المثال إما عن طريق زيادة أو تقليل مواصفات السيارة. لكن مبلغ الفاتورة نفسه لا يتغير أبداً. وعادة ما تكون هوامش ربح الشركة مستقرة للغاية. إنها تحقق بعض هوامش الربح، وهذا ينعكس بشكل أساسي على صافي الربح، كما تقول أنت، أن هناك



زيادة. لنفترض أننا نبيع 1,000 سيارة من فئة معينة والآن نبيع 1,000 سيارة من فئة أخرى وهذه الفئة الأخرى أكثر سعرًا من الفئة الأولى، فإنه من المؤكد أن القيمة الإجمالية التي تحققها على نفس التكلفة الثابتة تكون أعلى. ولذلك في النهاية تحقق تأثير إيجابي في الربحية بسبب مزيج الموديلات.

وهذا أمر عملنا على معالجته، لنكون صادقين، ونحن سعداء جدًا به. لأن الأمر ليس كما لو أننا نحاول دفع الموديلات في السوق التي لا يريدها السوق. لذلك إننا نبيع السيارات وفقاً لإحتياجات السوق، وسجل الحجزات يعتبر شيء إيجابي بالنسبة لنا، ويسرنا أن نحافظ على هذا الأمر طوال الوقت.

نيتين جارح

حسناً. ما هي فترة الانتظار لسيارات رينج روفر سبورت؟

يوسف مصطفى

فترة الانتظار لسيارات رينج روفر سبورت، بالتأكيد لا يمكنني الإجابة على هذا السؤال بشكل دقيق فيما يتعلق بفترة الانتظار، لأنها مرتبطة أيضاً بعدد السيارات التي سوف يتم توفيرها لنا. لكن تقديرنا، هو مجرد تقدير في الوقت الحالي، بالنسبة لسيارات رينج روفر قد تبلغ فترة الانتظار عامين تقريباً، أما بالنسبة لسيارات رينج روفر سبورت فإن فترة الانتظار قد تصل إلى عام ونصف، وبخصوص سيارات لاند روفر ديفيندر قد تصل إلى نفس الفترة، حوالي عام ونصف. وقد تصل بالنسبة لسيارات الفئة السابعة لمدة عام. إذا كنت تريد متوسط لفترة الإنتظار، فدعنا نقول أنها 1.3 سنة.

نيتين جارح

حسناً. شكراً جزيلاً.

أحمد معنز

حالياً ليس لدينا أي أسئلة في النظام، تذكير أخير، إذا كنتم ترغبون في طرح الأسئلة، فيمكنكم استخدام خاصية رفع اليد لطرح السؤال شفهيًا، أو يمكنكم إرسالها عبر نظام الأسئلة والأجوبة. سوف نأخذ السؤال التالي من العنود الرشيد من شركة جدوى، تفضلي بطرح السؤال.

العنود الرشيد

مرحباً، السلام عليكم ورحمة الله، أتقدم إليكم بأطيب التبريكات على هذه النتائج الرائعة. سؤالي هو هل تقومون بالبيع إلى موزعين مستقلين، وهل الأسعار تختلف عن البيع إلى الأفراد، وهل يمكنكم الإفادة بمدى الفرق؟

يوسف مصطفى

إننا لا نبيع إلى موزعين مستقلين في الأسواق التي نعمل فيها، وتحديدًا في الكويت، فإننا لسنا بحاجة إلى القيام بذلك، وذلك بسبب التوسع الجغرافي الذي تتمتع به. لكي تصل إلى أي من معارضنا، سواء بالنسبة للسيارات الاقتصادية أو السيارات الفاخرة، فإنك خلال 20 إلى 25 دقيقة على أقصى تقدير يمكنك الوصول إلى أبعد معرض لنا في الكويت. لذلك، وبشكل أساسي، ليست هناك حاجة إلى وجود موزعين فرعيين.



العنود الرشيد

فهمت. سؤالي الثاني يتعلق بتوزيعات الأرباح. هل أعلنتم عن توزيعات أرباح لهذا العام؟ وما هي سياسة توزيع الأرباح المطبقة لدي الشركة؟

يوسف القطامي

لقد سبقتي بياني الختامي. كنت سأعلن في بياني الختامي بأن مجلس الإدارة قد اجتمع وأعلن عن توزيعات أرباح نصف سنوية بقيمة 34 فلس للسهم الواحد عن النصف الثاني من العام الماضي، كما وعدنا المساهمين بتوزيع 58 فلس كحد أدنى عن العام 2023. ليس هذا ما سيتم توزيعه، إنما تمثل سياسة الشركة عن الحد الأدنى الذي سيتم توزيعه للمساهمين عن العام 2023، وذلك بواقع 58 فلس للسهم.

العنود الرشيد

تمام. رائع. شكرا جزيلاً لك. ومعذرة مني.

يوسف القطامي

لا داعي للاعتذار.

أحمد معنز

شكرا لك. كان هذا هو السؤال الأخير لدينا. ونعود إليكم في حال وجود أي ملاحظات ختامية.

يوسف القطامي

أعتقد أننا وصلنا إلى الختام بالفعل، وعليه أتقدم إليكم وللجميع بالشكر على هذه المشاركة في مؤتمر اليوم. دعنا نترك بعض الأسئلة حتى نلتقي في دبي الأسبوع المقبل، إن شاء الله، ونتمني رؤيتكم في المستقبل القريب، لقد تم طرح جميع الأسئلة، وعليه نلتقي بكم إن شاء الله في غضون أسبوع في دبي.

شكرا لك. أحسنت.

نيتين جارج

شكرا لك. اعتني بنفسك.

يوسف القطامي

شكرا لكم يا رفاق.

يوسف مصطفى

شكرا جزيلاً على الإجابة على جميع الأسئلة بسعة صدر. طاب يومكم جميعاً. وكان هذا ختام مؤتمر اليوم.

أحمد معنز

شكرا لكم. إلى اللقاء.

يوسف القطامي