

27 مارس 2018

نتائج الأعمال للعام المالي 2018

ارابيا انفيستمننتس هولدينج تحقق أعلى أرباح في تاريخها في 2018

بلغت صافي الأرباح المجمعة بعد الضريبة 73 مليون جنيه بعد ثلاث سنوات من الخسائر المتراكمة التي تجاوزت 450 مليون جنيه. وتتخلص من التزامات متوارثة تزيد عن 300 مليون جنيه.

مع دخول المساهم الرئيسي والإدارة الجديدة قبل 18 شهر حققت الشركة تقدماً ملحوظاً في إعادة هيكلة الشركات التابعة من الداخل مما نتج عنه تحقيق أرباح قياسية في تاريخ الشركة.

القوائم المالية المجمعة منذ الطرح بالبورصة

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
433	282	340	820	1,328	1,395	1,474	1,392	1,418	الإيرادات
59	58	61	62	40	(7)	(266)	(180)	73	صافي الربح (الخسارة)
43	43	35	44	35	(13)	(274)	(189)	60	صافي الربح (الخسارة) بعد خصم حقوق الأقلية

أ. أهم النتائج المحققة على مستوى الشركة القابضة

الانضمام إلى المؤشر الرئيسي للبورصة في 2019

نجحت الشركة في اجتذاب اهتمام المستثمرين مع بدأ ظهور نتائج الهيكلية مما ساعد علي ارتفاع أحجام التداول حتي انضمت الشركة إلي المؤشر الرئيسي EGX 30 مع المراجعة نصف السنوية.

نتائج مالية قياسية في تاريخ الشركة

- صافي الأرباح المجمعة بعد الضرائب بلغ 72 مليون جنيه.
- صافي الأرباح المجمعة بعد خصم حقوق الأقلية بلغ 60 مليون جنيه مصري.
- العائد علي حقوق المساهمين بلغ 40% والعائد علي رأس المال المستثمر بما فيها قروض المساهمين بلغ 27%.
- سداد 5 مليون جنيه من قرض المساهم ويبلغ رصيد قرض المساهم حالياً 72 مليون جنيه.
- تم استخدام قرض المساهم لتمويل ضخ رأس مال في القطاع المالي الغير بنكي وكهروميكيا.

تخلصنا من التزامات متوارثة تزيد عن 300 مليون جنيه

- سددنا ما يزيد عن 128 مليون جنيه من الديون البنكية في قطاع السيارات.
- سددنا ما يزيد عن 134 مليون جنيه من الديون البنكية ومستحقات الموردين في شركة كهروميكيا.
- قمنا بمعالجة وحل 63 مليون جنيه من الأعباء الضريبية المتعلقة بالشركة القابضة.
- خلال 2018، قمنا بالتخلص من جزء من الأصول التي تمثل عبء علي الشركة.

حوكمة الشركات

- طبقت إجراءات وسياسات جديدة تشمل المجالات التالية: حوكمة الشركات وغسيل الأموال وتضارب المصالح وتداول الداخليين والمطالعين. وأنشئنا إدارة للحوكمة بالشركة والتدقيق الداخلي وإدارة المخاطر.
- استقطبنا أعضاء مستقلين جدد إلى مجالس إدارة شركاتنا التابعة لإضافة المزيد من الخبرات التي توجه أعمالنا.

إعادة الهيكلة القانونية والمالية

- الإنهاء من الهيكلة المالية من خلال تخفيض رأس المال.
- تم نقل ملكية شركة طوبلاط لتكون ملكيتها ملكية مباشرة للشركة القابضة لتخفيض التكلفة وتبسيط هيكل الملكية.

إعادة الهيكلة التشغيلية

- تطوير مستمر في مجالس الإدارة والإدارات التنفيذية في الشركات التابعة.
- تخفيض العاملين في شركتين تابعتين لتخفيض التكلفة وهما كهروميكيا وشركة القاهرة للسيارات.

ونستعرض في الجزء التالي نتائجنا المالية من خلال أنشطتنا الثلاثة الرئيسية

2017 مجمعة	2018 مجمعة	النمو	
			الدخل
620	609	(%)2	البناء و مواد البناء
364	598	%64	الخدمات المالية غير البنكية
408	220	(%)46	قطاع السيارات
288	155	--	عمليات غير مستمرة
9	3	(%)69	الشركة واستثمارات متاحة للبيع
1,400	1,430	%2	مجمل الدخل
1,112	1,275	%15	اجمالي الدخل من العمليات المستمرة
			الأرباح قبل الفوائد والإهلاكات والإستهلاكات
45	53	%17	البناء و مواد البناء
96	156	%63	الخدمات المالية غير البنكية
19	22	--	قطاع السيارات
(11)	4	%134	عمليات غير مستمرة
(13)	(14)	(%)8	الشركة واستثمارات متاحة للبيع*
147	216	%47	مجمل الدخل قبل الفوائد والإهلاكات والإستهلاكات
117	198	%70	مجمل الدخل

* ملحوظة لقد تم إعادة تصنيف بعض العناصر لأغراض المقارنة، أرقام الشركة القابضة صافي التسويات بين الشركات.

قطاع البناء ومواد البناء في مرحلة تحول كبير

كهروميكا: نركز علي هوامش الربحية مع التوسع الدولي مدعوما بزيادة حجم الأعمال

- حجم الأعمال تحت التنفيذ الحالي يبلغ 940 مليون جنيه .
- 2.2% تحسن في هامش مجمل الربح، و1.1% زيادة في هامش الربح قبل الفوائد والضرائب والاهلاك والإستهلاك.
- انخفاض قدره 134 مليون جنيه من الديون البنكية ومستحقات الموردين.
- زيادة رأس المال في الربع الثالث 2018 بمقدار الضعف ليصل إلي 200 مليون جنيه.
- حل العديد من المشاكل المتوارثة
 - إعادة التفاوض بنجاح علي 3 عقود مهمة لإسترداد الخسائر التي قد تصل إلي 64 مليون جنيه مصري نتيجة لفروق العملة وتأخر الدفعات المقدمة.
 - اتفاقيات مبدئية مع الاطراف الليبية للحصول علي تعويضات للعقود القديمة، مع نجاح استرداد ديون مستحقة من 2010 بلغ حوالي 6 مليون جنيه مصري.
 - حل مشاكل تقادم خطابات الضمان المحلية للمشروعات القديمة منذ 1994، حيث تم حل 33 خطاب بقيمة 55 مليون جنيه مصري.
 - تخفيض عدد العاملين من 747 إلي 691.
- تسليم نهائي ل22 عقد من المشاريع القديمة وتسليم مبدئي ل 5 عقود.
- خطوات ناجحة في استراتيجية التوسع الإقليمي
 - إعادة فتح فرع الكويت وفتح فرع العراق.
 - توقيع شراكة استراتيجية لإنشاء فرع بدولة الإمارات.
 - التجهيز لإعادة استئناف العمل بدولة ليبيا.
 - الفوز بوكالة حصرية بالسوق المصري لشركة سعودية.
- إعادة الهيكلة التنظيمية
 - تعيين عناصر جديدة مميزة بعدد 39 موظف في مختلف المجالات، بما في ذلك إدارة المشاريع والرقابة علي المصروفات وتم تأسيس إدارة مركزية للتسويق والبيع في الشركة.
 - تعديل هيكل الرواتب لتشتمل علي جزء متغير بناء علي الأداء وتحقيق الأهداف.
- إعادة بناء صورة الشركة وتحسن العلاقات مع كافة أصحاب المصالح من الجهات والأطراف ذوي العلاقة بما ذلك العاملين والموردين والمستشارين والموظفين ومؤسسات الإقراض.

طوبلاط: تدفقات نقدية قوية مع ضبط التكلفة

- 30% زيادة في صافي الأرباح علي أساس سنوي.
- ظلت النفقات العامة ثابتة علي أساس سنوي، مما أدى إلي زيادة هامش الربح الصافي بنسبة 1.1%.
- تم تركيب وتشغيل خط إنتاج جديد في الربع الرابع من 2018.
- الحصول علي 8400 متر مربع في منطقة الساحل الشمالي في مارس 2018 لتوسيع وقاعدة العملاء الحالية في العلمين - لازالت تحت الترخيص.
- تم الإنتهاء من إنشاء مقر جديد في أبريل 2018 بإجمالي مساحة مباني قدرها 1120 متر مربع، بما في ذلك صالة كبيرة لعرض المنتجات المختلفة.

الرؤية المستقبلية

تتوقع كهروكيا أداء قوي مدعوما بقطاع الفروع الخارجية والتصنيع . بالنسبة إلى طوبلاط فقد فتحت اعتمادات مستندية لشراء خطين إنتاج متحركين جدد من المتوقع تشغيلهم بحلول الربع الثالث من 2019.

III. قطاع الخدمات المالية الغير بنكية

يستمر قطاع الخدمات المالية الغير بنكية في إظهار نمو قوي

يو اي فاينانس: رائدة التأجير التمويلي للشركات الصغيرة والمتوسطة بقاعدة قوية في صعيد مصر

- 64% زيادة في صافي أرباح التأجير التمويلي على أساس سنوي، مما يعكس نمو سنوي مركب قدره 39% على مدار 3 سنوات.
- ارتفع حجم محفظة التأجير التمويلي إلى ما يزيد عن 530 مليون جنيه بنمو 44% على أساس سنوي.
- 4% زيادة في العائد على متوسط حقوق الملكية لتصل إلى 22%.
- 91% زيادة في حجم أصول المؤجرة على أساس سنوي.
- زيادة 85% في حجم المبالغ الممنوحة.
- تم الإتفاق على زيادة رأس المال ب 33% تم دفع 25% منها في 2018.
- تكوين فريق عمل لتولي إدارة الشركة من الربع الرابع 2018.

رواج لتمويل السيارات:نراع التمويل الإستهلاكي تتحول نحو الربحية المستقرة

- أول سنة كاملة من الربحية بعد 5 سنوات من الخسائر منذ إنشائها.
- إغلاق كافة الخسائر المرحلة على القوائم المالية.
- 120% زيادة في مبيعات السيارات على أساس سنوي.
- 59% زيادة في حجم العقود الجديدة على أساس سنوي.
- إتمام أول عملية توريق بنجاح بقيمة 226.5 مليون في ديسمبر 2018.
- النجاح في دخول قطاع السيارات المستعملة والذي يمثل 10% من إجمالي المحفظة.

توريق للتوريق: عنصر استراتيجي في قطاعنا المالي

- تأسست وأنشئت لتقوم بأعمال التوريق تحت قانون 95 للشركات.
- أنشئت لتخدم وتكمل أعمال أذرعنا لتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة والتمويل الاستهلاكي.
- تهدف لخدمة شركات المجموعة والتوسع لخدمة عملاء خارجيين.

الرؤية المستقبلية

يو اي فاينانس:المزيد من التوسع الجغرافي مصحوبا بمنتجات ذات قيمة مضافة لخدمة عملائنا وتلبية احتياجاتهم. رواج لتمويل السيارات: التركيز على النشاطات ذات الهوامش المرتفعة كالبيع المباشر، والسيارات المستعملة، والسيارات ذات القيمة المرتفعة بالإضافة إلى إنشاء شركات جديدة مع موزعين سيارات لتسريع نمو أرباحنا.

IV. قطاع السيارات وخدمات مابعد البيع

قطاع السيارات في وضع أفضل ولكن ليس بمعزل عن الخطر.

- تخفيض الدين بمقدار 128.5 مليون جنيه.
- تسوية مستحقات بقيمة 15 مليون جنيه.
- النجاح في تخفيض التكاليف, بنسبة 30%.
- تحول قطاع خدمات مابعد البيع من صافي خسارة 10.9 مليون في 2017 إلى صافي ربح 3.7 مليون جنيه في 2018.
- الاحتفاظ ب 65% من العملاء في قطاع خدمات مابعد البيع بعد فقدان توكيل بيجو.
- النجاح في الربع الأول 2018 في الإفراج الجمركي عن 452 سيارة ركاب علي الرغم من القيود النقدية ليتم بيعها بشكل مربح.
- النجاح في التخلص من جزء من الأصول التي تمثل عبء علي الشركة.
- الحفاظ علي القوي العاملة الأساسية التي تمتلك من الكفاءة التي تمكنا إطلاق أعمال جديدة.

المنازعات القضائية

لازالت قضيتنا مستمرة ضد بيجو في المحاكم المصرية ونواصل ايضا متابعة قضيتنا ضد أفراد من عائلة أباطة تعويضاً عن الالتزامات الغير مكتملة وفقاً لعقود البيع والشراء الموقعة مع البائعين.

الرؤية المستقبلية

قطاع السيارات: ندرس 3 خيارات استراتيجية للمستقبل :

1. البحث عن فرص في قطاع توزيع السيارات للاستفادة من البنية التحتية وخبراتنا الطويلة لاحتياج إلي ضخ رأس مال كبير.
2. تأسيس شركات جديدة مع شركاء جدد في مجال خدمات مابعد البيع وتوزيع السيارات.
3. تقييم فرص تخارج جزئي لتدعيم نمو قطاع السيارات أو كلي لصالح تدعيم الشركة القابضة.

النتائج المالية

فيما يلي صافي الربح المجمع، مستبعدا الأرباح الغير تشغيلية، ومايحتمل أن يكون أرباح غير متكررة

صافي الربح	2018 مجمعة	2017 مجمعة	2018 معدلة	2017 معدلة
القطاع المالي الغير بنكي/قطاع البناء ومواد البناء	48	29	48	37
قطاع السيارات	37	11	*4	*4
الاهلاكات غير النقدية في قطاع السيارات	-	(196)	-	-
صافي تأثير العملة	-	(4)	-	-
الشركة القابضة واستثمارات متاحة للبيع**	(13)	(21)	(14)	(14)
صافي الدخل المجمع ربح (خسارة)	73	(181)	38	27
صافي الدخل المجمع ربح (خسارة) بعد حقوق الأقلية	60	(189)	25	15

*م تعديل أرقام قطاع السيارات في 2017 لتكون صافي الأرباح التشغيلية، وفي 2018 عدلت لتكون صافي الأرباح التشغيلية والعناصر المتكررة فقط.

** أرقام الشركة القابضة بعد التسويات بين الشركات

أولوياتنا الاستراتيجية في 2019

في 2019 سنقوم بما يلي

- نسعي لتدعيم قاعدة مساهمينا لتضم مساهمين استراتيجيين ذو رؤية طويلة الأجل بالإضافة إلي المجموعة الحالية.
- الاستحواذ علي حصة انكوليس كاملة في يواي فاينانس والسعي لزيادة الحصص الخاصة بنا في شركات تابعة أخرى طالما تمكنا من تحقيق قيمة لمساهمينا.
- نحن بصدد البحث عن شركاء استراتيجيين في قطاع الخدمات المالية الغيربنكية لبدء التوسع الأفقي وتعزيز فرص الحصول علي التمويل منخفض التكلفة والتكنولوجيا الحديثة.
- دراسة جميع خيارات التمويل للمراحل القادمة من النمو وتوسيع أعمالنا ودراسة خيارات تمويل صفقة حصة انكوليس في يواي فاينانس.
- السعي لتصحيح وضع قرض المساهمين والبالغ رصيده 72 مليون بعد مرور فترة استحقاقه من خلال النظر في جميع الخيارات المتاحة مثل تطبيق فائدة علي القرض، أو رد المستحق أو تحويله لأسهم.
- إستكمال خطة إصلاح الشركات والمرحلة الأخيرة من مشاكلنا المتوارثة.
- الاستمرار في بناء إدارة مؤسسة قوية ودعم فريق الإدارة في كل من الشركة القابضة والشركات التابعة.
- المضي قدما في تطبيق نظام أسهم الإثابة والتحفيز للحفاظ علي فريق الإدارة العليا.

مسئول علاقات المستثمرين

هشام زكريا إسماعيل