

□ حققتم نموا سلبيا في ارباحكم خلال العامين الماضيين ثم بدأت في التحول للنمو الإيجابي منذ الربع الأخير في العام الماضي حتى الربع الأول من هذا العام فما هي أبرز اسباب هذا التحول؟

■ هناك عدة عوامل تسببت في تراجع الأداء اولها الانكماش الذي حدث في سوق الادوات الصحية ببريطانيا بما يتراوح بين نسبة 20% و 30% في عام 2005 و 10% في عام 2006 والتي تمثل احد الاسواق الرئيسية لنا حيث تصدر لها تقريبا 60% من مبيعاتنا جزء منها تحت اسم ليسيكو وجزء آخر تحت أسماء شركات اخرى تنتج لها وتمثل منتجاتنا 20% من سوق الادوات الصحية بهذا البلد، علاوة على ارتفاع سعر الجنيه المصري مقابل الدولار واليورو وهو ما مثل ضغطا على تنافسية منتجاتنا في الاسواق الدولية بشكل عام وتسبب في تخفيض أسعارنا على المستوى الدولي في عام 2005 حوالي 8% لمواجهة المنافسة مع دول كأوروبا الشرقية والصين.

كما واجهنا مشكلات اخرى خلال فترة 2005 - 2006 منها حادث اغتيال السيد رفيق الحريري في لبنان ثم غزو اسرائيل في لبنان وهو ما اثر بشكل كبير على سوق الادوات الصحية في هذا البلد حيث احجم الكثيرون عن تجهيز عقاراتهم بسبب عدم الثقة في المستقبل وهو ما تسبب في خسائر كبيرة لليسيكو لبنان التي نملك منها 95% كما واجهنا مشكلات في السوق المصري التي يمثل اكبر سوق لمنتجاتنا بسبب ارتفاع الأسعار خلال العامين الماضيين وعدم تحسن الحالة الاقتصادية للمواطنين متوسطي الدخل والذين يمثلون حوالي 80% من عملائنا.

تغير الظروف

الان الظروف السابقة قد تغيرت حيث حدث تحسن ملموس في مستوى الطلب في السوق البريطاني كما بدأنا في استراتيجية جديدة منذ عام 2006 تقوم على فكرة ان نفتح اسواقا جديدة من اجل زيادة الانتاج ومواجهة الضغوط التي لا نستطيع ان نتحكم في بعضها كمشكلة ارتفاع سعر الجنيه على سبيل المثال فبدأنا في توسعة سوقنا ببريطانيا من خلال تسويق منتجاتنا من خلال سوق DIY وهو سوق تقوم فكرته على ان المستهلك يشتري الادوات الصحية ويقوم بتركيبها بنفسه وله شعبية واسعة في بريطانيا وزاد من مبيعاتنا هناك بحوالي 20%.

كما اتجهنا للتوسع في اسواق

يعتبر سهم ليسيكو واحدا من الأسهم التي حققت رواج ملحوظا بعد رفع الحدود السعرية على 45 سهما في البورصة مؤخرا إلا ان أداء الشركة يبدو محيرا للوهلة الأولى حيث تراجع أداء الشركة على مدار العامين الماضيين ثم عادت وغيرت هذا المسار منذ نهاية العام الماضي وفي حوارنا مع طاهر غرغور مدير أعمال الشركة طرحنا جميع الاسئلة التي حاولنا ان نستقري منها مستقبل أداء الشركة.

مدير أعمال ليسيكو لـ «الأسبوع»:

سنواجه السياسية الجديدة لتسعير الطاقة بالتوسع في الإنتاج

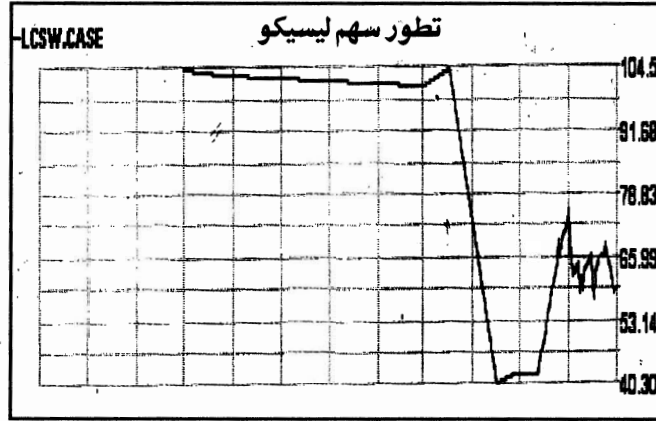
اخرى حيث وسعنا سوقنا في ليبيا واصبحتنا الآن أكبر مورد من العالم العربي لهذا السوق كما انشأنا شركتين جديدتين لتسويق منتجاتنا في الجزائر والسعودية وستبدأ مبيعاتهما في نهاية هذا العام، هذا بجانب اسواقنا التقليدية في فرنسا وجنوب افريقيا ولواجهة هذه الطلبات قمنا بانشاء مصنع للادوات الصحية «شركة السيراميك الاوروبي» والذي تم تأسيسه في فبراير 2007 بطاقة انتاجية 2 مليار قطعة ويبدأ في الانتاج بليون قطعة خلال هذا العام ويستكمل طاقته الانتاجية خلال العام القادم كما تم انشاء خطوط جديدة لانتاج البلاط سترفع انتاجيتنا من هذا المنتج من 18 مليون متر إلى 23 مليون متر.

ليسيكو لبنان
□ كنتم قد اغلقت مصنع ليسيكو لبنان بسبب ظروف الحرب فهل تمت اعادة تشغيله؟

■ المصنع لم يغلق الالمة شهر واحد ثم عاد للعمل بعدها ولكن مازالت هناك ضغوط اقتصادية عليه بسبب ظروف السوق اللبناني.

□ تقرير ميريس للتصنيف الائتماني اعتبر ان احد اسباب تراجع الأداء كان توسعاتكم وتوزيعاتكم الضخمة للارباح فهل ستغيرون هذه الاستراتيجية في الفترة القادمة؟

■ هناك توجهات للتوسع لكن ليس هناك قرارات محددة بهذا الشأن فالتوسعات التي ذكرتها ترفع انتاجنا من الادوات الصحية بنسبة 20% والبلاط على 25% وهذه نسبة كبيرة، اما عن توزيع الارباح فنحن في الوضع الطبيعي نوزع حوالي 50% من ارباحنا الا اننا نستطيع ان نعتبر العامين الماضيين وضعاً استثنائياً، حيث تعدينا هذه النسبة وهو ما اعتبرناه مكافأة للمساهمين الذين وثقوا في



سارجمين الفرنسية تبدأ

في تحقيق أرباح العام القادم

الشركة واستمروا خلال فترة الضغوط السابقة ولا نستطيع ان اتنبأ بالتوزيعات القادمة فهي تعتمد على مستوى الارباح والتدفقات النقدية المتاحة إلا انها في الظروف الطبيعية تتراوح في حدود النسبة المعتادة 50% من الارباح.

□ طالب تقرير ميريس شركتكم ايضا باعادة النظر في المصانع غير العاملة فما هو موقفكم حيال ذلك؟
■ لا توجد لدينا مصانع غير عاملة بالعكس فنحن توسعنا في طاقتنا الانتاجية مؤخرا لتلبية الطلب المتزايد ولكن المقصود في التقرير هو شركة ليسيكو للاستثمارات المالية وهي شركة حصلنا على ترخيص لها في عام 2001 وعندما فكرنا بتأسيسها كان لاعتقادنا انه من الافضل ان يكون هناك

أرباحاً في الوقت الحالي؟
■ هناك اصلاحات جارية بالشركة وحسب مخططات الشركة فهدفتنا ان تحقق أرباحاً في العام القادم.
□ لديكم تعاقدات مع شركة سانيتاك البريطانية حيث تنتجون لها الادوات الصحية تحت اسمها التجاري فهل هذا النوع من التعاقد اكثر ربحية من الاسلوب التقليدي للتصدير؟

■ هذا الاسلوب يحقق ربحية اكبر لانه يضمن كمية أكبر من الطلب بدون تكبد مصاريف توزيع وسانيتاك هي احدى المساهمين معنا وأول من تعاقدنا معه بهذا الاسلوب ثم كررنا هذا النمط مع شركات اخرى وننوي الاستمرار في التوسع فيه في المستقبل، الا ان هذا الاسلوب له مخاطر اكثر من الاسلوب التقليدي للتصدير ايضا حيث من الممكن ان يتخلى المستورد عن منتجاتك اذا وجد مورد ايسر افضل.

أسهم الخزينة

□ اعلنتم عن شراء اسهم خزينة بحد اقصى مليون سهم بعد ان كنتم بالفعل قد خفصتم ما يعادل 5 ملايين جنيه من رأسمالكم بسبب الفناء سابق لاسهم الخزينة المملوكة لشركة ما الهدف من هذا القرارات؟
■ الهدف الرئيسي من الاعلان عن شراء بحد اقصى مليون سهم وشراء اسهم الخزينة السابقة كان لتثبيت السوق المحلي ففي الحالتين السابقتين كانت الاسهم من شهادة الايداع الدولية وارادنا ان نحول نسبة منها إلى السوق المحلي فحوالي 50% من اسهم الشركة من داخل المجموعة.

اعادة هيكلة

□ عندما استحوذتم على اصول سارجمين الفرنسية للادوات الصحية كانت في حاجة لاعادة الهيكلة فما الذي تم في هذا الصدد وهل تحقق

وكانا نريد توزيع الاسهم عليهم مباشرة ولكننا لم نستطع بسبب القيود التشريعية على ذلك لهذا اتخذنا قراراً بتخفيض رأس المال ثم توزيع الاسهم المجانية وزيادة رأس المال مرة اخرى في اجتماع واحد للجمعية العمومية. اما الاعلان عن شراء بحد اقصى مليون سهم هذه المرة فقد كان هناك فارق كبير بين سعر السهم في السوق المصري 104 جنيهات وفي السوق البريطاني 7 دولارات لذلك اردنا ان يستفيد السوق المحلي من السعر المنخفض للسهم وعرض الاسهم المشتراة في السوق المصري بغرض زيادة التداول.

وعموما فهناك تعادل الآن بين سعر السهم في لندن وفي مصر بعد ان قررت البورصة فتح الحدود السعرية على السهم بحد ادنى 38,5 جنيه وهو ما رفع من مستويات التداول عليه وكذلك ارتفع سعر السهم في لندن إلى 11 دولارا بسبب المؤشرات الايجابية الاخيرة للشركة لذا فاننا ننتفي ان يكون اعلاننا الاخير عن شراء الاسهم غرضه مساندة السهم في السوق المصري لان هناك زيادة في التداول عليه بالفعل ولاننا نشترى الاسهم من السوق الخارجي الذي مازال سعره مناسباً للشراء.

اسعار الطاقة

□ تأثرتم بالارتفاع الأخير في أسعار الطاقة نظرا لما يمثل الغاز الطبيعي من مدخل رئيسي في الإنتاج.. فهل تعتبرون السياسة التسعيرية الجديدة للطاقة التي ستعلن عنها الحكومة قريبا تمثل مشكلة للشركة؟

■ لقد تأثرنا سلبا بارتفاع اسعار الطاقة والتي اشرت ايضا على ارتفاع اسعار خامات الانتاج كما خلقت مناخا تضخيميا في السوق قلل من القدرات الترشائية للمستهلك، وبالطبع سنناظر باي ارتفاع مستجد من السياسة الجديدة الا ان السياسة الجديدة مازالت غير واضحة بالنسبة لنا، وبشكل عام فنحن على المستوى الدولي نعتبر من اقل منتجي الادوات الصحية «تكلفة» وسعرنا منافس وستواجه زيادة اسعار الطاقة برفع كفاءة المنتج وتقليل التكلفة الادارية بالإضافة إلى التوسع في الإنتاج.

□ هل هناك اية مؤشرات عن نتائج الربع الثاني وهل ستكون ايجابية مثل نتائج الربع الاول؟
■ نأمل ان تسير الشركة في تحسن مستمر وبالطبع سيكون هناك نمو ايجابي ولكن لا يشترط ان يكون بمعدلات الربع الاول.