

# مصنعنا

## نتائج أعمال الربع الأول من عام ٢٠١٠

٢٥% نمو في صافي الربح مدفوع بمبيعات قوية للأدوات الصحية

**الأسكندرية في ٦ مايو ٢٠١٠:** - أعلنت ليسيكو مصر نتائج أعمالها المجمععة عن الربع الأول المنتهي في ٣١ مارس ٢٠١٠. ارتفعت الإيرادات بنسبة ١١% مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي لتبلغ ٢٦٩,٥ مليون جنيه نتيجة النمو القوي لمبيعات الأدوات الصحية. إرتفع الربح التشغيلي (الربح قبل الفائدة والضريبة) بنسبة ١١% ليلبلغ ٤٧,٤ مليون جنيه (استقر الهامش عند ١٧,٦%) بسبب الجهود المبذولة لتحسين الكفاءة الإنتاجية ومراقبة التكاليف. إرتفع صافي الربح بنسبة ٢٥% ليلبلغ ٢٦,٩ مليون جنيه مصري (ارتفع صافي الهامش ١,١ نقطة مئوية ليلبلغ ١٠,٠%).

وقد علق السيد / جليبرت غرغور - رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة بقوله: "يسرني أن أبلغكم بتحقيق نمو قوي في صافي الأرباح مع تحسن الهوامش في الربع الأول من هذا العام. فهذه تمثل بداية جيدة للعام التي أمل أن تحدد وتيرة للنتائج الربع سنوية المستقبلية.

"فالنتائج القوية التي شهدناها في أعمالنا في الربع الأخير من عام ٢٠٠٩ إستمرت في عام ٢٠١٠ مع نمو قوي في حجم أعمال الأدوات الصحية بجميع الأسواق. وقطاع البلاط لدينا واصل أداءً جيداً، على الرغم من وجود ضغوط تنافسية نتيجة وجود طاقات جديدة قادمة للأسواق.

"ما زلت أشعر بتشجيع كبير من الفرص المتاحة لنا في أسواق جديدة نامية. هناك العديد من العلاقات التجارية التي نعمل حالياً عليها وأنا متفائل بأننا سوف نرى بعض نجاحات كبيرة ستتحقق من هذه الجهود في وقت لاحق من هذا العام وعلى المدى المتوسط.

"وأنا مسرور أيضاً من التقدم الذي نحققه في فروعنا الجديدة بكل من أوروبا والشرق الأوسط. وأتوقع أن نرى نتائج أعمال جيدة قادمة من تشغيل هذه الفروع والتي ينبغي أن تثبت أقدامنا في هذه الأسواق الجديدة."

أضاف السيد / إيلي بارودي - عضو مجلس الإدارة المنتدب قائلاً: "الربع الأول من عام ٢٠١٠ هو استمرار التقدم الجيد الذي حققناه في النصف الثاني من العام الماضي. فقد حقق حجم مبيعات الأدوات الصحية أداءً جيداً للغاية. ولقد نجحنا أيضاً في رفع أسعار منتجاتنا في بعض الأسواق مما يدل على قوة وتميز منتجاتنا من الأدوات الصحية.

"والمشجع أن نلاحظ أن النمو في مبيعاتنا من الأدوات الصحية كان واسع النطاق حيث أن جميع أسواقنا الرئيسية أدت أداءً جيداً. ولقد شهدنا زيادة كبيرة في حجم المبيعات القادمة من المملكة المتحدة وباقي أسواق أوروبا، وإستمر النمو في اعمال التصنيع للغير وصادرتنا لأفريقيا والشرق الأوسط بما في ذلك المبيعات المحلية في مصر والتي حققت تقدماً ممتازاً.

"أنا مسرور بأدائنا الكلي في هذا الربع. وعندني ثقة في مناخ الاعمال بوجه عام وفي بيئتنا التشغيلية التي تحسنت وأنا واثق من أن النمو الذي حققناه في هذا الربع سيكون مستدام ويعزز نتائج العام ككل."

القوائم المالية المجمعة الخاصة بالفترة مع التحليلات التفصيلية بها متاحة بموقع ليسيكو على شبكة الإنترنت.

## ما يتعلق بليسيكو

ليسيكو (رمز الأسهم: LECIq.L; LECI LI; LCSW.CA; LECI EY) أحد الشركات الرائدة في إنتاج الأدوات الصحية وبالجودة التصديرية بالشرق الأوسط وأيضاً واحدة من أكبر الشركات المنتجة للبلات بمصر ولبنان، وبخبرة تزيد عن ٤٥ عاماً في هذه الصناعة وبخبرة أيضاً في أعمال التصدير إلى الأسواق المتطورة تزيد عن عشرات السنين.

تتمتع ليسيكو بمزايا تنافسية نتيجة الانخفاض الهام في تكلفة العمالة والطاقة والاستثمار الناتجة عن الحجم الاقتصادي للنشاط والموقع الجغرافي والاستراتيجي في مصر ولبنان. إن الإستراتيجية التسويقية لشركة ليسيكو تعتمد على استخدام مزايا التكلفة لاستهداف الحجم الأكبر من السوق بجودة عالية وبأسعار تنافسية.

تقوم ليسيكو بتصدير ما يزيد عن نصف إنتاجها من الأدوات الصحية، ولها تواجد هام بالمملكة المتحدة وبأسواق أخرى عديدة بأوروبا، ومعظم الكميات التي يتم تصديرها تحمل الاسم والعلامة التجارية الخاصة بليسيكو مع إنها تنتج أيضاً بماركات وعلامات تجارية لشركات أوروبية.

## لمزيد من المعلومات، نرجو الاتصال:

طاهر ج . غرغور  
تليفون: + ٢٠٣ ٥١٨ ٠٠١١  
فاكس: + ٢٠٣ ٥١٨ ٠٠٢٩  
بريد الكتروني: [tgargour@lecico.com](mailto:tgargour@lecico.com)

زوروا موقعنا على الانترنت : [www.lecico.com](http://www.lecico.com)

## قوائم النظرة المستقبلية

هذه النشرة قد تحتوي بعض الألفاظ "قوائم النظرة المستقبلية" تتعلق بأعمال ووظائف الشركة والتي ربما تتطابق أو تتماثل مع استخدام احد مفردات علم المصطلحات مثل "سوف" "تخطيط" "توقعات" "تنبؤات" أو ما شابه ذلك من التعبيرات أو بمناقشة بعض الاستراتيجيات أو الخطط. مثل هذه القوائم قد تتضمن وصفا لخطط الاستثمارات أو بعض التطويرات الجارية بالشركة، وهذه القوائم أيضاً قد تعكس وجهة نظر الشركة في الإصدارات المستقبلية أو الموضوعات التي تحمل نسبة من المخاطر أو عدم التأكد أو الفروض. كثير من العناصر قد تسبب النتائج الحالية أو الأداء أو التنفيذ لأهداف الشركة والتي قد تختلف مع النتائج المستقبلية التي ربما تعبر أو تكون مفهومة ضمناً بمثل العبارات السابق الإشارة إليها "قوائم النظرة المستقبلية". لذلك لزم التنويه والتنبيه.