

مصر

نتائج أعمال الربع الثاني من عام ٢٠١٨

نمو الإيرادات ومكاسب بيع الأرض تحد من الضغوط التضخمية وخسائر فروق سعر العملة

الإسكندرية في ١٤ أغسطس ٢٠١٨: أعلنت شركة ليسيكو مصر النتائج المجمعة للربع الثاني المنتهى في ٣٠ يونيو ٢٠١٨، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة ٢٠% لتبلغ ٧٠٥ مليون جنيه، كما ارتفع الربح التشغيلي (الربح قبل الفائدة والضريبة) بنسبة ٧١% ليصل إلى ٨١,٨ مليون جنيه (ارتفع هامش الربح التشغيلي بمقدار ٣,٥ نقطة مئوية ليصل إلى ١١,٦%). يشتمل على دخل استثنائي يبلغ ٥١ مليون جنيه ناتج من بيع قطعة أرض. انخفض صافي الربح بنسبة ٦٤% ليلبلغ ٤,٩ مليون جنيه (انخفض هامش الربح بمقدار ١,٦ نقطة مئوية ليصل إلى ٠,٧%).

في الأشهر الست الأولى ارتفعت الإيرادات بنسبة ٢٠% لتبلغ ١,٣٥٨ مليون جنيه. كما ارتفع الربح التشغيلي بنسبة ٦٤% ليلبلغ ١٦٤,٨ مليون جنيه (ارتفع هامش الربح بمقدار ٣,٣ نقطة مئوية ليصل إلى ١٢,١%). يشتمل على دخل استثنائي يبلغ ٧٦,٥ مليون جنيه. انخفض صافي الربح بنسبة ٨% ليلبلغ ٢٩,٣ مليون جنيه (انخفض هامش الربح بمقدار ٠,٧ نقطة مئوية ليصل إلى ٢,٢%).

وقد علق السيد / جليبرت غرغور - رئيس مجلس الإدارة بقوله : نمو الإيرادات خلال الربع الحالي قابلته ضعف الهوامش بسبب انخفاض الإنتاج والتضخم المرتفع. إن عدم تكيف الجنيه المصري مع معدلات التضخم وأسعار الفائدة المرتفعة يؤثران أيضاً على ربحيتنا. تم تعزيز النتائج من خلال إيرادات استثنائية وبدونها فإن أرباح التشغيل تُعد أقل بكثير، وكنا سنحقق خسارة في صافي الربح.

نواجه بعض التحديات الإضافية في الربع الثالث: عثرة أخرى في التضخم في أواخر يونيو وأوائل يوليو، وضعف في اليورو والجنيه الإسترليني أمام الجنيه المصري وعطلة العيد في نهاية أغسطس ستغلق الأسواق المصرية والإقليمية لمدة أسبوع.

سنحاول تعويض هذه الضغوط بزيادة إنتاج الأدوات الصحية وزيادة الأسعار المحلية. سنبدل قسارى جهندا لزيادة النتائج في الفصول القادمة. ما زلنا نعمل على إعادة بناء النتائج إلى مستويات مستدامة بعد صدمات السنوات القليلة الماضية وعلى الرغم من التحديات القصيرة الأجل.

وأضاف السيد/ طاهر غرغور، الرئيس التنفيذي لشركة ليسيكو مصر: نتوقع زيادة الإنتاج في الفصول القادمة، لكن الارتفاع المتوقع في التضخم في يوليو سيقص بعض من وفورات الحجم الإقتصادي، وما زلنا نواجه ضغوطات العملة. قمنا بزيادة الأسعار المحلية في يوليو ونخطط لتخفيض المصاريف التمويلية عن طريق تخفيض الالتزامات النقدية وتحويل الاقتراض إلى العملة الأجنبية. نأمل أن هذه الإجراءات والزيادات الانتهازية في الأسعار أن تمكننا من تعويض الانخفاض في الهوامش التي شهدناها في الربع الثاني، ولكن سيظل من الصعب القيام بذلك.

لدينا تدفقات نقدية سالبة في هذا الربع على الرغم من انخفاض القيمة المطلقة للمخزون. إنني على ثقة من أننا نستطيع مواصلة خفض المخزون، ولكن لا يسرني أن مديونيات العملاء ارتفعت في الربع على الرغم من التركيز المتزايد على التحصيل. سيكون علينا العمل بجد لتحقيق هدفنا المتمثل في تخفيض مديونية العملاء والمخزون كقيم مطلقة في ٢٠١٨ خاصة مع نمو المبيعات.

بشكل عام ، كان الربع مليئاً بالتحديات وما زال تأثير ارتفاع معدل التضخم وارتفاع أسعار الفائدة أقوى بكثير من المتوقع. سنركز على نمو المبيعات جنباً إلى جنب مع خفض التكاليف وتحسين رأس المال العامل. ويحدوني الأمل في أن تتمكن من تحسين النتائج المستقبلية – بدون الإستثناءات-في الفصول المقبلة.

* القوائم المالية الكاملة ، والتحليلات الخاصة بها ، متاحة على الموقع الإلكتروني لشركة ليسيكو.

ما يتعلق بليسيكو

ليسيكو (رمز الأسهم: LECI EY; LCSW.CA) أحد الشركات الرائدة في إنتاج الأدوات الصحية وبالجودة التصديرية بالشرق الأوسط وأيضاً واحدة من أكبر الشركات المنتجة للبلاط بمصر، وبخبرة تزيد عن ٥٠ 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. 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، وان معظم 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

زوروا موقعنا على الانترنت : www.lecico.com

قوائم النظرة المستقبلية

هذه النشرة قد تحتوى 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.