

مصر

نتائج أعمال الربع الاول من عام ٢٠١٥

ضعف المبيعات في مصر و المنطقة و الزيادة الحادة في تكاليف الطاقة يدفع صافي الربح للانخفاض بنسبة ٩٤%.

الإسكندرية في ١٢ مايو ٢٠١٥: أعلنت شركة ليسيكو مصر النتائج المجمع للربع الاول المنتهى في ٣١ مارس ٢٠١٥ ، حيث انخفضت الإيرادات بنسبة ١٤% مقارنة بنفس الفترة من العام السابق لتبلغ ٣٢٩.٢ مليون جنيه ، كما انخفضت الأرباح التشغيلية (الربح قبل الفائدة والضريبة) بنسبة ٦٨% ، لتبلغ ٢٢.٨ مليون جنيه (هامش الربح التشغيلي ٦.٩%) نتيجة ضعف المبيعات وزيادة التكاليف، انخفض صافي الربح بنسبة ٩٤% ليبلغ ٢.٢ مليون جنيه (هامش صافي الربح ٠.٧%)

وقد علق السيد / جليبرت غرغور - رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة ليسيكو - بقوله : تعد نتائج الربع الاول من هذا العام ضعيفة فلقد تأثرت الشركة بمجموعة من العوامل ومنها ضعف البيئة الاقتصادية في مصر نتيجة عدم الاستقرار الاقتصادي و الاجراءات التي تتخذها الحكومة للسيطرة على عجز الموازنة بالإضافة للزيادة الحادة في التكاليف والتي تحملها النشاط. وقد تزامن ذلك مع بيئة دولية صعبة حيث شوهد ضعف في الطلب في معظم اسواق التصدير الاقليمية وذلك نتيجة الوضع السياسي هناك كل تلك العوامل قد أثرت على اقتصاد منطقة الشرق الاوسط ككل.

لقد كان القطاع الاكثر تضرراً هو قطاع البلاط حيث انه يعتمد على حد كبير على اسواق التصدير في منطقة الشرق الاوسط ونتيجة لذلك حاول المنافسين استبدال ضعف الطلب في اسواق التصدير بانتهاج سياسة تسعيرية حادة في السوق المحلي. نحن على يقين بأن هذا الوضع الاستثنائي بدء في الانحصر على الاقل في مصر . وسوف نسرد لاحقاً بالتفاصيل ما قمنا به للتعامل مع هذا الموقف. و انا فخور برد فعل الادارة نحو هذا الموقف وذلك يعطيني امل باننا سوف نتعافى تدريجياً من هذه النتائج الضعيفة. كما تواصل شركتنا الاستفادة من المزايا ونقاط القوة التي ينبغي ان تسمح لنا بالعودة الى الاداء المعتاد في نهاية المطاف.

وأضاف السيد / طاهر غرغور - عضو مجلس الإدارة المنتدب قائلاً : " ربما كان الربع الاول من أصعب ثلاثة اشهر من حيث التشغيل فان الخبر السار هو اننا شهدنا انتعاش مشجعة في حجم المبيعات في الاشهر القليلة الماضية بعد تباطؤ شهر يناير

في شهر فبراير اتخذنا عدد من القرارات التكتيكية لتدعيم حصتنا في السوق. تبعه نمو في حجم المبيعات - باستمرار هذا النمو - سوف نشهد تحسن في حجم المبيعات بالربع الثاني. الانتعاش بمبيعات البلاط قد سمح لنا بإعادة تشغيل الطاقة الانتاجية التي كانت قد توقفت بينما نعمل على تقليص المخزون. مازلنا نواجه تحدياً كبيراً في عام ٢٠١٥ من خلال الضغط على حجم المبيعات و الإيرادات و التكاليف اننا نرى بعض التحسن نتيجة مبادرتنا التسويقية ونحن نخطط لمتابعة هذه الخطوات الاولى التي اتخذت و أمل ان نكون قادرين على تحسن النتائج و تحقيق نتائج مرضية في ظل هذه الظروف.

* 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 ولبنان، 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 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، وأن 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 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.