

نص /المؤتمر الهاتفي لتحليل النتائج المالية لشركة العيد للأغذية للربع الثاني – النصف الأول من عام 2024

فيليسيا (مديرة
الحوار)

أهلاً بالجميع ومرحباً في صندوق أرباح شركة "العيد للأغذية".

أنا "فيليسيا" منظمة المكاملة اليوم. بعد العرض التقديمي اليوم، ستُعدّ فقرة أسئلة وأجوبة يمكنك اختيار الإجابة على الأسئلة بالضغط على نجمة متبوعة بالرقم 1 على هاتفك أو بكتابة سؤالك في خانة الأسئلة والأجوبة خلال المكاملة. وسأحوّل الآن إلى "محمد السخال" للبدء تفضّل يا "محمد".

محمد السخال

مساء الخير جميعاً معكم "محمد السخال" من شركة "أرقام كابيتال". أهلاً بكم في العرض التحليلي لمؤشرات البيانات المالية لـ"العيد للأغذية" للنصف الأول من 2024. معنا اليوم المهندس "محمد المطيري"، الرئيس التنفيذي، والسيد "متعب المسعود"، مسؤول علاقات المستثمرين، والأستاذة "أمل كريش"، مسؤولة التسويق والاتصالات، والسيد "وليد العلي"، مسؤول التسويق وتطوير الأعمال. نبدأ الجلسة بمقدمة من السيد "متعب"، ثم يقدّم لنا السيد "محمد" نبذة عن النتائج وآخر التطورات. بعدها ننتقل إلى فقرة الأسئلة والأجوبة. السيد "متعب"، تفضّل.

Mitaab al
Massoud

مرحباً بالجميع. أولاً، شكراً لـ"أرقام كابيتال" على استضافة مكاملة أرباح النصف الأول من 2024. سنستعرض معكم اليوم عرضنا التقديمي. أولاً، جدول الأعمال. سنتحدث عن الهيكل التنظيمي الجديد لـ"العيد للأغذية"، والعوامل الإيجابية المساعدة والسلبية المعاكسة في النصف الأول من 2024، وأداء الشركة التجاري والمالي. معطيات النصف الأول من 2024 لشركة "العيد للأغذية". كما تعلمون، بعد الاستحواذ على شركة "الأشرف للأغذية"، فقد سرّعت الشركة من خططها لتصبح جهة منافسة في القطاعات المختلفة للخدمات الغذائية. في النصف الأول من العام الحالي. أصبحت شركة "العيد" رائدة في توريد الدجاج المجمد إلى "التموين"، أكبر منافذ التوزيع. دخلت الشركة في قطاعات البيع بالتجزئة، وتشمل الشوكولاتة والمخبوزات والمواد الخام والمعدات.

سنتحدث الآن عن العوامل الإيجابية والسلبية. أولاً، العوامل الإيجابية للنصف الأول من العام الحالي، وتتنوع قطاعات الأعمال المدرة للدخل. حققت قطاعات البيع بالتجزئة والإنتاج أداءً قوياً بعد استراتيجية التسارع، فقد حققت قطاع البيع بالتجزئة نمواً بنسبة 421 بالمئة. وقسم الإنتاج بنسبة 44 بالمئة. بلغت نسبة مساهمة قطاع الخدمات الغذائية المدرج حديثاً في الشركة نحو 631 بالمئة من إجمالي الأعمال. المميز في النصف الأول من العام هو أن معدل التضخم قد انتهى عند 2.8 بالمئة، ما يُعدّ المعدل الطبيعي للسوق. التالي هو العوامل السلبية. العامل السلبي الرئيسي الذي نواجهه هو المشكلات المستمرة في سلسلة التوريد خلال هذه الأوقات الصعبة. والآن، سننتقل إلى الشق التشغيلي، بدءاً بأداء الشركة، بقيادة الرئيس التنفيذي للشركة، السيد "محمد المطيري".

مساء الخير يا جماعة وأهلاً بكم في مكالمتنا الهاتفية عن الأرباح نصف السنوية. نحن هنا اليوم لاستعراض أداؤنا المالي والتنفيذي للنصف الأول من العامومناقشة آخر التطورات في شركتنا. شكرًا لكم على مشاركتكم اليوم. ولنبدأ باستعراض أداؤنا في النصف الأول من العام. إذا رأيتم الاستعراض، فقد بلغت إيرادات النصف الأول من العام 37 مليون دينار. مقارنة بما يقرب من 18 مليون دينار، 17.99 مليون دينار، أي بنمو 106 بالمائة، وهو كما وعدنا وقلنا إن هذا ما سينتج بعد الاستحواذ على شركة "الأشرف". أما أرباحنا، فقد حققنا 3.1 مليون دينار مقارنة بـ 1.8 مليون دينار، وهو ما يُظهر نموًا بنسبة 69.7 بالمائة. وانخفض هامش الربح الصافي إلى 8.5 مليون دينار مقارنة بـ 10.3 مليون دينار في العام الماضي. وستتطرق إلى هذا بالتفصيل. ستجدون أن الموضوع مدرجًا وسناقشه الآن. الأرباح قبل الفائدة والضرائب والإهلاك واستهلاك الدين، بلغت 4 ملايين دينار مقارنة بـ 2.4 دينار في العام الماضي بنمو بنسبة 65 بالمائة. لذا يبلغ هامش هذه الأرباح 10.5 بالمائة. ومن أبرز ما حققته الشركة هو زيادة صافي الأرباح بنسبة 69.7 بالمائة خلال النصف الأول من العام. كما ذكرنا، انخفض الهامش الصافي إلى 8.5 بالمائة بسبب انخفاض هامش الربح وتجزئة مبيعات المواد الغذائية من شركة "الأشرف". سننتقل إلى الشريحة التالية. إن رأيتم أداء الشركة كما رأينا في المرة السابقة، فقد قمنا بإعادة هيكلة منافذنا. كما ذكرنا، ساهم التوزيع، بنسبة 92 بالمائة. وحقق نموًا بنسبة 104 بالمائة، حيث وصل إلى 34.1 مليون دينار في العام الحالي، مقارنة بنمو بنسبة 16.7 بالمائة في العام الماضي. شهد قطاع البيع بالتجزئة أعلى معدل نمو بنسبة 421 بالمائة، فقد ارتفع إلى 1.5 مليون دينار مقارنة بـ 0.3 مليون دينار في العام الماضي، أي بنسبة 4.2 بالمائة. حقق الإنتاج نموًا بنسبة 44 بالمائة، أي 1.4 مليون دينار، مقارنة بنحو مليون دينار في العام الماضي، أي بنسبة 3.8 بالمائة. كما ترون، هذه هي نتيجة إعادة الهيكلة التي نفذناها في العام الماضي. وهذا هو المنفذ الذي نركز عليه. وأجل، لا زال التوزيع أكبر مصدر مساهمة عندنا، وهذا هو ما توقعناه بناءً على نموذج عملنا. لكننا نستهدف زيادة المساهمات من تجارة البيع بالتجزئة والإنتاج. وهذا ما نهدف إلى تحقيقه. الشريحة التالية. الأداء المالي ورأس المال، حققنا نموًا كبيرًا جدًا بعد دمج البيانات المالية مع شركة "الأشرف"، بلغ 41 مليون دينار. أي 3 مليون دينار مقارنة بـ 25.1 مليون دينار. نسبة الإيرادات، 117 بالمائة مقارنة بـ 16.7 بالمائة في العام الماضي. وكما ذكرنا، لم تكن هناك استثمارات كبيرة في العام الحالي، لذا لا زالت مستويات الاستثمار منخفضة. ارتفع التدفق النقدي الحر إلى 5 ملايين دينار، مقارنة بـ 2.9 مليون دينار في العام الماضي. مرة أخرى، بلغت الإيرادات 14 بالمائة وكانت العام الماضي 7.8 بالمائة. كان مقدار الدين 16.9، ونحن نبرز هذا بعد دمج عمليتنا مع "الأشرف". ما يعني أن الرقم قد تضاعف مقارنة بـ 7.6 مليون في العام الماضي. مرة أخرى، لا زالت نسبة الدين إلى حقوق الملكية معقولة ومقبولة، وهي في الواقع أقل من 35 بالمائة، مقارنة بنسبة 32.9 بالمائة في العام الماضي. بلغت الأرباح قبل الفائدة والضرائب والإهلاك واستهلاك الدين 4 ملايين دينار كما ذكرنا و 2.4 مليون دينار العام الماضي. مرة أخرى، تبلغ النسبة 343 بالمائة مقارنة بـ 55 بالمائة في العام الماضي. انتقلنا إلى الشريحة التالية مجددًا، هذا هو أداء السهم. كما ترون، فقد ارتفعت نسبة الفوائد المالية الحر مقارنة بالعام الماضي. وصلنا إلى هدفنا بالنسبة لأرباح الأسهم، وهو ما كان هدفنا وما أشرنا إليه. بلغت نسبة النمو هنا 6.3 بالمائة. وهي في الواقع أعلن عند مقارنتها بالفترات الزمنية نفسها. لكن لم يُضمّن هذا الجزء في إحصائيات العام الماضي التي تبلغ 9.3. لا يظهر هذا في المعدل الجديد لرأس المال. كما ترى في الأرباح الموضحة، فقد نما صافي الأرباح بنسبة 70 بالمائة تقريبًا. وبهذا نختم العرض التقديمي اليوم. والآن...

سننتقل إلى فقرة الأسئلة والأجوبة.

لذا تفضّل يا "محمد".

شكرًا لك.

سيجيب السيد "محمد" الآن على أسئلتكم. يمكنكم طرح أسئلتكم بالتحدث وإما بالكتابة. لنبدأ جلسة الأسئلة والأجوبة.

شكرًا لك.

السؤال الأول هو: ما الخطط التوسعية على الصعيدين المحلي والدولي؟ هل نتوقع أي عمليات استحواذ جديدة؟

أجل، هذا سؤال مهم في الواقع. كما ذكرنا، نسعى إلى تحقيق أي توسع باعمالنا على الصعيدين المحلي والدولي. ونتوجه باستراتيجيتنا إلى تقديم أي جديد خاصة في المنافذ الجديدة أو توسيع قاعدة التوزيع التابعة لنا. وهذا ما ننكب عليه حاليًا. ندرس حاليًا عمليات الاستحواذ المحتملة ونقيم الفرص المتاحة. لذا فرص الاستحواذ متاحة وأمانًا. وسنواصل ملاحقة أي فرصة تتماشى مع أهدافنا الاستراتيجية للتنوع في مشاريعنا أو تعزيز حصتنا السوقية.

انتهت إجابتي.

شكرًا لك.

وللتذكير، إن كنت ترغب في طرح سؤال، يُرجى الضغط على نجمة متبوعًا بالرقم 1 على هاتفك إذا كنت متصلًا عبر خط الهاتف أو أرسله في مربع الدردشة للأسئلة والأجوبة إذا كنت تتابع المكالمة عبر الإنترنت.

يكفي، أظن أنهم سيرسلون في مربع الدردشة.

Mohammed al
Mutairi

Metaab Al-
Masoud

Felicia -
Operator

Mohammad
Al-Mutairi

Felicia -
Operator

Q&A prompt

Metaab Al-
Masoud

نمو متواصل

السؤال التالي هو: يبلغ متوسط دورة التحويل النقدي لديك أكثر من 300 يوم، في حين أن المنافسين لديهم دورة تحويل نقدي أقصر بكثير تبلغ نحو 100 يوم. فما السبب؟ وهل هناك خطط لتحسين هذا لأن هذا يفرض مخاطرة؟

Felicia -
Operator

نعم، في الواقع ناقشنا هذا الأمر. لا يمكننا الإجابة على هذا السؤال لأنه يحتاج إلى تفاصيل عديدة. وكما هو ذكر، لست متأكدًا من سبب المقارنة بموضوع الـ 300 يوم. ولكن كما ذكرنا، فقد ناقشنا هذا الأمر. ماذا يقصد بالسيولة النقدية المجمعة؟ ماذا يقصد؟ هل يشير إلى البضائع أم الائتمانات المستحقات؟ المستحقات؟ إذا يتحدث عن المستحقات؟ ماذا؟

Mohammad
Al-Mutairi

مرحبًا إن كان مُرسل السؤال النصي يستمع، فهلاً يوضّح. لم ننلق أي تعليقات أخرى.

Felicia -
Operator

هل تود تلقي السؤال التالي؟

أجل، لنفعل.

Mohammad
Al-Mutairi

السؤال التالي هو: ما توقعات هامش الربح للشركة في المستقبل؟

Felicia -
Operator

نعم، كما ذكرنا فيما يخص الهامش، هدفنا أن يكون الهامش التالي بين 9 و 10. وهذا ما ننفذه. نعم، لاحظنا انخفاضًا في العام الحالي نظرًا لارتباطنا بقطاع الخدمات الغذائية في "الأشرف". لأن هامش ربح الشركة هناك أقل. إذ تقريبًا هامش "الأشرف" هو 5.8 بالمئة. ولكن كما ذكرنا، تتمتع منافذ أعمالنا الأخرى، مثل البيع بالتجزئة والإنتاج، بنماذج أعمال ذات هامش ربح أعلى. ما يساعدنا على تحقيق متوسط الهامش الإجمالي وتعزيزه. وكما ذكرنا في سابقا، قلنا أن هذا هو جوهر المشكلات. قلنا إن في العام الحالي أمامنا أمرين صعبين. الأول هو تحسين هامشنا لتحقيق نسبة 9 بالمئة. وكذلك تعزيز تكاليفنا لأننا ندمج أعمالًا أخرى في الشركة. سنستخدم الشراكات وعمليات التعاون لتوفير التكاليف وتقليل النفقات لتعزيز هامش أرباحنا. وهذا هو عين هدفنا. وهذه هي الخطة التي وضعناها منذ بداية العام. وسنعمل على تحقيقها وتعزيزها.

Mohammad
Al-Mutairi

شكرًا لك. سنعود إلى السؤال السابق. لذا سأكرر السؤال والتعليق الذي تلقيناه. يبلغ متوسط دورة التحويل النقدي لديك أكثر من 300 يوم، في حين أن المنافسين لديهم دورة تحويل نقدي أقصر بكثير تبلغ نحو 100 يوم. فما السبب؟ وهل تُوجد خطط لتحسين هذا لأنه يفرض مخاطرة؟ أتحديث عن المستحقات والبضائع. التحويل النقدي يربطهما معًا.

Felicia -
Operator

أجل، حسناً. إذا كان يتحدث عن الديون، ففي الواقع هذا يعتمد على الشركة التي يقصدها. لأن هناك أشخاصًا لديهم 100 يوم وآخرين 180 يومًا، وآخرين 160 يومًا أيضًا. لذا فالأمر يعتمد على نظام الشركة كما ذكرنا. أرى أن هذا السؤال طرح في المرة السابقة. وذكرنا أن الأمر يعتمد على نظام الشركات. كل شركة لديها نظامها في التعامل مع أعمالها. فيما يتعلق بمستحقاتنا، فإن 91% منها تبلغ مدتها أقل من 120 يومًا. ولا يمكن صرفها دفعة واحدة. إذا نظرت إلى معدل تراكم المستحقات، فإن البيانات المالية تُظهر أن 91% منها أقل من 120 يومًا، ما يشير إلى أن المستحقات متقاربة. هذه هي النقطة الأولى. النقطة ثانيًا، تتمحور أعمالنا على البيع بالجملة والتجزئة، ولدينا حصة سوقية نريد الحفاظ عليها. لذا نظرًا لأن أعمالنا تعتمد بشكل كبير على السلع، لذلك هناك أمران للاستحواذ على حصتك في السوق وزيادتها، وأن تحافظ على حصتك السوقية وتعززها. ويكون هذا بطريقتين. الأولى هي التسعير. لأنها تجارة في السلع. لذا السعر هو نقطة قوتك. لذلك كلما عرضت أسعارًا أقل، زادت مبيعاتك وحصتك السوقية. الطريقة الثانية هي توفير نظام الشراء بالدين لعملائك. وهذا بالضبط ما نفعله. لذا نقدّم تسهيلات الشراء بالدين لعملائنا في كلا المنفذين، البيع بالجملة والتجزئة لهذا المدة تكون أكبر. ولكن هذا إيجابي. علاوة على ذلك، هذه شركة تتمتع بـ 30 عامًا من الخبرة. ندرك كيف يمكننا توسيع نطاق المبيعات بالدين وتحديد العملاء الموثوق بهم والمناسبين مع تجنب العملاء الخطيرين. وأيضًا تُوجد بنود متبعية. لذا إن حللنا المبالغ المتبقية، سنجد أنها مشمولة بهذه البنود. ونتمتع بخبرة ونعمل في هذا المجال منذ سنوات عديدة. لذا لم نواجه هذه المشكلة. لكن تقديم التسهيلات في الدفع بالدين هو أمر ضروري لتوليد المبيعات والحفاظ على الحصة السوقية. ولهذا نستثمر في هذا. وكما ذكرت، يعتمد الأمر على نظام الشركات. ونظامنا يعتمد على منح أكثر نظرًا لوجودنا بقوة في قطاعي البيع بالجملة والبقالة. وهذه هي الإجابة الدقيقة. بشكل عام، الحالة المالية إيجابية. وتظهر الأرقام التفصيلية مؤشرات إيجابية، وليس المؤشرات السلبية البارزة في الأسئلة. ومع ذلك، هذه مقارنة. تتراوح دورة شركتنا من 160 إلى 170 يومًا، ويعتمد هذا على نظام الشركة. أمل أن أكون قد أجبت على أسئلتك.

Mohammad
Al-Mutairi

شكرًا لك. السؤال التالي ينص على أن قطاع التوزيع يمثل غالبية المبيعات. فما النسبة المستهدفة للمبيعات المستقبلية؟

Felicia -
Operator

في الواقع، لا نسبة مستهدفة بعد. لأن في التوزيع، يُوجد مساهمان، التجارة والخدمات الغذائية، وهما أكبر المساهمين. لذلك بالتاكيد، سيساهم الأمر في المبيعات. لكننا نهدف إلى زيادة مساهماتنا في منافذ البيع بالتجزئة والإنتاج والمنافذ الجديدة، لأنهما يحققان هامش ربح أعلى. وكما ذكرنا، لتحسين هامشنا وتعزيزها، نحتاج إلى زيادة المساهمات من هذه المنافذ الأخرى. هدفنا هو تحقيق نسبة 9-10، مع احتمال تذبذب بنسبة 2 بالمئة صعودًا أو هبوطًا. وهذا هو هدفنا. ولكن سيظل نظام الشركة كما هو. سيساهم التوزيع في المبيعات.

Mohammad
Al-Mutairi

شكرًا لك. السؤال التالي هو: في ظل ارتفاع أسعار الفائدة الحالية، فهل تخطط الشركة للاستفادة من ديونها؟

Felicia -
Operator

نمو متواصل

كما ذكرنا سابقاً، لا تزال ديوننا في مستو منخفض. لذا إذا كان نفس الشخص هو الذي سأل السؤال السابق، تبقى المقارنة قائمة. لا زال مستوى ديوننا منخفضاً عند نسبة 32 بالمئة إلى 35 بالمئة من حقوق المساهمين، مقارنةً بالشركات المماثلة التي غالباً تتجاوز ديونها نسبة 50 بالمئة إلى 70 بالمئة. لذلك لا زالنا في مستو منخفض. وكما ذكرنا، نستثمر في الأمر بالفعل. نحن نمتلك... لذا نحن ندير تدفقاتنا النقدية من منفذين البضائع والمستحقات. وهذا ما نعتمد عليه أكثر للتدفق النقدي لأعمالنا. وعلى الرغم من أن لدينا قرض، فإنه يظل في حده الأدنى، ونحتفظ به كمخزون احتياطي لسببين. وهما عمليات الاستحواذ والتوسعات. بالإضافة إلى ذلك، نتوقع انخفاض أسعار الفائدة. فبالأكيد سيكون بمثابة احتياطي مالي. وسنستخدمه إذا لزم الأمر. ولكننا لا زلنا في مستو منخفض ونحافظ على هذه الاستراتيجية.

Mohammad
AI-Mutairi

شكراً لك. السؤال التالي هو: ما معدلات زيادة الإيرادات والأرباح قبل الفائدة والضرائب والإهلاك واستهلاك الدين وصافي الأرباح على أساس المثل بالمثل؟ في الواقع، أرى أننا نعطي هذا... أرى أن المعدل كان 60 بالمئة. أجل، والأرباح قبل الفائدة والضرائب والإهلاك واستهلاك الدين...

Felicia -
Operator

أجل، حسناً. كما ذكرنا، قُدمت الأرباح قبل الفائدة على أساس المثل بالمثل. لذا هي 4 ملايين مقارنةً بـ 2.4 ملايين. وفي الواقع، كانت الزيادة بنسبة 65 بالمئة. كما كان يظهر في العروض التقديمية. الأرقام التي في العروض التقديمية.

Mohammad
AI-Mutairi

شكراً لك. وللتذكير، إن كنت ترغب في طرح سؤال، يُرجى إرساله في مربع الدردشة للأسئلة والأجوبة الموجود في صفحة العرض التقديمي. يبدو أنه لا تُوجد... ظهر سؤال.

Felicia -
Operator

كيف يمكن لشركة "العيد للأغذية" التخفيف من ارتفاع أجرة الشحن؟

في الواقع، نقول دائماً إننا نعتمد على نظام الشحنات. لكن نحافظ على هذا بإقامة شركات استراتيجية مع موردينا ومقدمي الخدمات اللوجستية لتحسين شبكة التوريد التابعة لنا واستكشاف طرق وأساليب شحن موفرة. وبصراحة، نحن في وضع أفضل الآن. أعني، التوريد... أعني أن أجرة الشحن تقل مقارنةً بعام 2020، في فترة "فيروس كورونا" أو بعدها. لذا أرى أننا في هذه الأثناء، تعاملنا مع الأمر بتوطيد التعاون مع الموردين والشركاء، وكذلك شركات الشحن ومقدمي الخدمات اللوجستية، واستكشاف جميع البدائل. لكن لا زلنا نحافظ على هذه الممارسة لأن نظامنا الأساسي يضمن أن المورد هو المسؤول عن أجرة الشحن، وليس نحن المشتري. هذا هو أسلوبنا وتقنيتنا في الشراء. لكننا لا نواجه أي مشكلات حالياً. بل على العكس، الأمور تتحسن والأسعار مستقرة.

Mohammad
AI-Mutairi

شكراً لك. يُوجد سؤال آخر. ما توقعات هامش الربح في المستقبل؟

Felicia -
Operator

نعم، أجبنا على هذا السؤال أظن أننا قلنا إننا حافظنا على هامش ربح بنسبة 8.5 بالمئة للنصف الأول من العام الحالي. وقلنا إننا نهدف إلى زيادته إلى ما بين 9 بالمئة و10 بالمئة. هذا هو النطاق الذي نهدف إليه باستمرار. ورغم أنه هذا أمر صعب، فإننا نبذل قصارى جهدنا لتحقيقه. لكن لا زال صافي هامش الربح بنسبة 8.5 بالمئة هو رقم مرتفع في هذه الصناعة.

Mohammad
AI-Mutairi

شكراً لك. وللتذكير، أرسلوا الأسئلة في مربع الدردشة للأسئلة والأجوبة الموجود في صفحة العرض التقديمي. شكراً لإرسال أي أسئلة نصية تراودكم. تلقينا سؤالاً آخر. أنت ذكرت أن شركة "العيد للأغذية" صارت جهة منافسة في قطاعات الخدمات الغذائية. فهل تخبرنا بحصتها في السوق إن أمكن؟

Felicia -
Operator

نعم، بالتأكيد. حافظت شركة "العيد للأغذية" على حصتها السوقية في قطاع الخدمات الغذائية بعد الاستحواذ على شركة "الأشرف". لأنه كما ذكرنا سابقاً، "الأشرف" مساهم رئيسي في قطاع الخدمات الغذائية في الواقع، كان أحد أهداف الاستحواذ على "الأشرف" هو الدخول في قطاع جديد وهو الخدمات الغذائية لذا يمكننا القول اليوم إننا المساهم الرئيسي الثاني في مجال اللحوم المجمدة، وفي السوق. يمكننا أن نؤكد أن كل هذه الجهود تهدف إلى تحقيق واستدامة وزيادة حصتنا السوقية. وهذا ما نعكف عليه. لكن بالتأكيد ساهمت شركة "الأشرف" في هذا. وهي مساهم رئيسي في قطاع اللحوم والدجاج المجمدة. ولهذا نقول إننا أصبحنا منافسين أقوى في الواقع. يمكننا القول إننا في المركز الثاني في السوق. لكننا لم نبرز هذا. لكن هذا ما يحدث في السوق حالياً.

Mohammad
AI-Mutairi

شكراً. السؤال التالي هو: تضاعفت الإيرادات تقريباً في الربع الثاني وتضاعفت أكثر من النصف الأول. ما مدى استدامة المستويات الحالية أم أن هذا مرتبط بالظروف الموسمية؟

Felicia -
Operator

لا، في الواقع هذا مرتبط بالاستحواذ على شركة "الأشرف"، لأنه كما ذكرنا، فقد ساهم هذا الاستحواذ خير مساهمة لأن نظام أعمالها مشابه جداً لنظام أعمالنا. هذا رأينا. ويتعلق الأمر أساساً بقطاع الخدمات الغذائية وكانت الصدارة في مجال البيع بالتجزئة. وهذا عامل رئيسي. تعكس الأرقام دمج الأعمال مع الميزانية العمومية المالية لشركة "الأشرف". لذا إذا كان السؤال عن التوقعات، فهذا ما نتوقعه. كما ذكرنا، أبرزنا في العام الماضي أننا نستهدف تحقيق 68 مليوناً مع ربح 5.7. وهذا ما أعلننا عنه، وهو ضعف الرقم تقريباً. لذا نرى دائماً نمواً بنسبة 100 بالمئة على الإيرادات وسنرى نمواً بنسبة 70 إلى 80 بالمئة في صافي الأرباح. وهذا هو المتوقع وما سيحقق عند توحيد البيانات المالية للشركة.

Mohammad
AI-Mutairi

لا تُوجد أسئلة أخرى،

Felicia -
Operator

لذا سأترك الحديث إلى فريق الإدارة لإبداء أي ملاحظات ختامية.

Concluding
Q&A

شكرًا لكم جميعًا على مشاركتكم. وللتذكير فحسب، يمكنكم زيارة موقعنا الإلكتروني. إذ لا ننفك نحدّثه بالأرقام الجديدة والمعلومات الجديدة. وإن راودتكم أي استفسارات محددة، فيرجى التواصل معنا عبر قسم علاقات المستثمرين وإرسال استفساراتكم إلى بريدي الإلكتروني.

Metaab Al-
Masoud

وشكرًا يا "محمد" و"أرقام" على استضافة هذه المكالمة الهاتفية للتجارة الإلكترونية. ونأمل أن نكون قد أجبنا على كل أسئلتكم. وأنا حقًا ممتن وأشكر كل شركائنا الذين شاركوا معنا اليوم. وأمل أن نكون أجبنا أسئلتهم. وكما ذكر السيد "متعب"، إن راودتكم أسئلة أخرى، فأرسلوها في بريد إلكتروني إلينا وسنوضح كل شيء. وشكرًا لكم وإلى اللقاء.

Mohammad
Al-Mutairi

شكرًا للإدارة. وشكرًا لكم جميعًا على مشاركتكم.

Mohamad Al-
Sakhal

شكرًا لكم جميعًا.

Felicia -
Operator

هكذا نختم مكالمة اليوم. يمكنكم الآن قطع الاتصال.