

الشركة المصرية للمنتجات السياحية  
تقرير إدارة الشركة عن الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٨/٦/٣٠

السادة المساهمين المحترمين،

يشرفني أن أعرض على سيادتكم تقرير إدارة الشركة المصرية للمنتجات السياحية عن الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٨/٦/٣٠.

نتائج أعمال الشركة المصرية للمنتجات السياحية:

حققت الشركة إجمالي إيرادات بالقوائم المالية المستقلة قدرها ٥١,٦ مليون جنيه مصري مقارنة بـ ١٢٦,٨ مليون جنيه مصري عن الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٧/٦/٣٠، في حين بلغت صافي الخسارة بالقوائم المالية المستقلة ٧,٣ مليون جنيه مصري مقارنة بصافي ربح قدره ٢٦,١ مليون جنيه مصري عن فترة الستة أشهر المنتهية في ٢٠١٧/٦/٣٠.

كما حققت الشركة إجمالي إيرادات بالقوائم المالية المجمعة قدرها ٦٣ مليون جنيه مصري مقارنة بـ ١٣٣,١ مليون جنيه مصري عن الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٧/٦/٣٠، هذا وقد بلغت إيرادات النشاط بالقوائم المالية المجمعة خلال الفترة مبلغ ٢٣,٩ مليون جنيه مصري مقارنة بـ ١٠٣ مليون جنيه مصري خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٧، في حين بلغت إيرادات بيع الخدمات المؤداة ٣٩,١ مليون جنيه مصري مقارنة بـ ٣٠,١ مليون جنيه مصري خلال الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٧/٦/٣٠.

وقد بلغت صافي الخسارة بالقوائم المالية المجمعة ٩,٣ مليون جنيه مصري مقارنة بصافي ربح قدره ٤٧,٥ مليون جنيه مصري في الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٧/٦/٣٠، هذا وتبلغ حصة الشركة المصرية للمنتجات السياحية في الربح/الخسارة بعد استبعاد حقوق الأقلية عن الفترتين: صافي خسارة ٩ مليون جنيه مصري عن الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٧/٦/٣٠ وصافي ربح ٤٢,٩ مليون جنيه مصري عن الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٧/٦/٣٠.

وتظهر قواعد البيانات المالية للقوائم المالية المستقلة التحصيلات النقدية التالية:

| المتحصلات النقدية                | الستة أشهر الأولى - ٢٠١٨ (مليون جنيه مصري) | الستة أشهر الأولى - ٢٠١٧ (مليون جنيه مصري) |
|----------------------------------|--|--|
| بيع الأراضي والوحدات السكنية     | ١٦,٣                                       | ٦٨,٢                                       |
| بيع الخدمات وأتعاب إدارة المدينة | ٢٧,٢                                       | ١٤,٨                                       |
| إجمالي المتحصلات النقدية         | ٤٣,٦                                       | ٨٣,٠                                       |

ويرجع سبب انخفاض التحصيلات النقدية من تعاقدات الأراضي والوحدات السكنية إلى عدم وجود بيع أية أراضي جديدة خلال النصف الأول من ٢٠١٨، في حين أدى ارتفاع معدلات اشغال الفنادق إلى التأثير الإيجابي على التدفقات النقدية التي تم تحصيلها خلال الفترة من بيع الخدمات وأتعاب إدارة المدينة.

إنجازات الشركة خلال الفترة:

- استمرت الشركة (عن طريق شركتها التابعة) في مجهوداتها لتسويق وبيع شقق مشروع طوايا ذات التشطيب المتميز في ظل تحالفها الاستراتيجي مع شركة "بالم هيلز"، وقد أسفرت تلك الجهود التسويقية عن زيادة واضحة في معدلات التعاقدات والحجوزات لتصل إلى نحو ٧٠% من إجمالي عدد وحدات المشروع (بعد إضافة ١٢ وحدة إلى عدد وحدات المشروع لترتفع إلى ١٦٤ من ١٥٢ وحدة).





- قامت الشركة بإنشاء لجنة الائتمان والتحصيل وإعداد ثم تفعيل سياسة ائتمانية موحدة من المتوقع أن ينتج عنها زيادة ملحوظة في التحصيلات في الفترة القادمة.
- تقوم إدارة الشركة حاليا بالتفاوض مع عدد من المستثمرين والمطورين بغرض إعادة جدولة وهيكله مديونياتهم المتأخرة، والشركة في مراحل متقدمة من التفاوض لتسوية ما يقرب من ١٣٠ مليون جنيه ومن المتوقع أن تتواصل وتتسع المفاوضات مع عدد إضافي من المطورين لتشمل تسوية مديونيات تصل قيمتها إلى ما يقرب من ٦٠٠ مليون جنيه مصري في الفترات القادمة.
- تقوم الشركة حاليا باستكمال الخطط والدراسات اللازمة لإطلاق مشروع عقاري سياحي سكني جديد داخل المدينة القديمة في سهل حشيش وذلك في الربع الثالث من هذا العام. وتبلغ مساحة الأرض نحو ١١،٠٠٠ متر مربع في حين تبلغ المساحة البنائية التقريبية ١٩٠٠٠ متر مربع، في حين يبلغ العدد المبدئي للوحدات ١٦٠-١٥٠ وحدة.
- تواصل الشركة مجهوداتها التسويقية لترويج الفيلا المتبقية من مشروع جمران حيث من المتوقع الانتهاء من بيع الفيلا المتبقية مع نهاية العام الحالي.
- تقوم الشركة حاليا بمفاوضات جادة مع عدد من المطورين والمستثمرين الذين أظهروا رغبة وجدية في الاستثمار داخل سهل حشيش ومن المتوقع أن تسفر هذه المفاوضات عن نتائج إيجابية قبل نهاية العام.
- بدأت الشركة في تطبيق سياسة فعالة لترشيح الانفاق من المتوقع أن ينتج عنها خفضا في المصروفات التشغيلية السنوية يقدر بنحو ٣٠ مليون جنيه.
- قامت إدارة الشركة بإعداد خطة عمل متكاملة للسنوات الخمس القادمة وتم عرضها على مجلس الإدارة والموافقة عليها.
- وقد قامت الشركة (عن طريق شركتها التابعة) بمجهودات ترويجية للترويج للمنطقة التجارية بالمدينة القديمة، وقد تكلفت تلك المجهودات بتوقيع عدد من عقود الإيجار الجديدة لعدة محال تعمل في مجالات متنوعة لضمان تقديم وتوفير عدد أكبر من السلع والخدمات للسادة قاطني المدينة والمترددن عليها مما يساعد على جعل "المدينة القديمة" مركزا حيويًا داخل سهل حشيش.
- واصلت الشركة تنفيذ سياساتها التي تهدف إلى جذب عدد أكبر من الزائرين إلى المدينة عن طريق تنظيم العديد من الفعاليات الترفيهية والرياضية (مثل سباقات الفروسية والثلاثي) لزيادة عدد المترددين على المنتجع ككل كما تم تنظيم بعض الفعاليات خصيصا لدعم المحال والمطاعم التي تواجدت حديثا داخل سهل حشيش.

### المسئولية الاجتماعية:

خلال السنة أشهر الأولى من عام ٢٠١٨:

- قامت الشركة بالاشتراك مع مؤسسة إنجاز مصر في رسالتها الهادفة الي تحسين مستوي التعليم في مصر والارتقاء بمستوي طلاب المدارس من أجل تحسين مهارتهم قبل الالتحاق بسوق العمل عند التخرج حيث قامت الشركة ببتاحة الفرصة لمن يرغب من موظفيها بالتطوع لتدريس المادة العلمية للطلاب داخل المدارس

خلال فترة العمل المدفوعة الأجر وقد استطاع السادة المتطوعون من موظفي الشركة تدريس البرنامج إلى أكثر من ٣٠ طالب في مدينة القاهرة.  
- قامت الشركة بالتبرع بمبلغ وقدره ٥٠,٠٠٠ جم (فقط خمسون ألف جنيه مصري لا غير) للصرف على إقامة مؤتمر لرفع الوعي لشعب البحر الأحمر  
وتأتي هذه المبادرات من الشركة تأكيدا على إيمانها بالمسؤولية المجتمعية للشركات كأداة فعالة لدعم المجتمع المصري.

### الرؤية المستقبلية:

- سوف تعمل الشركة على تطوير نموذج العمل وذلك كما يلي:

- (١) أن تقوم الشركة بإطلاق مشاريعها العقارية الخاصة بها وبالاعتماد على قدراتها التمويلية الذاتية.
  - (٢) أن تواصل الشركة نشاطها كـ "مطور رئيسي" يعتمد بشكل أساسي على بيع "أراضٍ" للمطورين العقاريين ليشمل -بالإضافة إلى ذلك- طرح مزيج متنوع من المنتجات العقارية السكنية والسياحية والتجارية للمشتري/المستثمر النهائي.
  - (٣) أن تتجه الشركة للاستثمار في أصول عقارية منتجة تدر عوائد دورية ويتضمن ذلك الفنادق والشقق الفندقية وقطاع الضيافة بشكل عام.
  - (٤) تقوم الشركة بتطوير واستغلال ما يقرب من ٤٩,٠٠٠ متر مربع (مساحة بنائية - Built up Area) تقوم الشركة بتطويرهم حاليا لأغراض تجارية وسكنية.
  - (٥) تعمل الشركة على تطوير ورفع قيمة بنك الأراضي الخاص بالشركة والبالغ ما يقرب من ٣,٤ مليون متر مربع.
- سوف تكثف الشركة جهودها التسويقية خلال الفترة القادمة من خلال حملات إعلانية وأنشطة متواصلة في سهل حشيش بهدف الاستحواذ على نصيب أكبر من السوق وزيادة المدينة لنشاطها، ومواصلة العمل على خلق مجتمع من المصريين يترددون بشكل دوري على المدينة مما يساعد في زيادة الحركة داخلها وجعلها أكثر جاذبية للاستثمارات، وتهدف الحملات الإعلانية للشركة إلى بيان المميزات التي تنفرد بها سهل حشيش كمدينة متكاملة.
- ستواصل شركة سهل حشيش للاستثمار السياحي (شركة تابعة) مجهوداتها لتسويق مشروع "طوايا" والذي يشمل طرح وحدات اسكان سياحي فاخر بمشروع المدينة القديمة داخل مدينة سهل حشيش.
- وضعت الشركة خطة متكاملة لإحياء المدينة القديمة وإعادة تخطيطها وتطويرها ثم شرعت في تطبيقها، فقد قامت بعملية إعادة تخطيط شاملة للمدينة القديمة تتضمن بداية تحديد السلع والخدمات المطلوب توافرها ثم تحديد المنافذ والمحال والمناطق المناسبة لبيع كل سلعة ولتقديم كل خدمة، كما تم إعادة تخطيط المناطق العامة. وبالإضافة إلى ذلك طبقت معايير جديدة أكثر صرامة عند اختيار المستأجرين الجدد لضمان جودة السلع والخدمات التي يقدمونها وأيضا لتطوير الشكل العام للمنطقة والحفاظ عليه. ومن الجدير بالذكر أن الشركة تولي اهتماما خاصا للمنطقة القديمة حيث تعتبر مكونا رئيسيا (بأجزائها السكنية والتجارية) في استراتيجية الشركة في تنويع مصادر الإيرادات وكذلك استراتيجيتها في العمل على خلق مجتمع من الساكنين المصريين.

- تقوم الشركة حاليا باستكمال الدراسات والتصميمات والتراخيص والموافقات الخاصة بعدد من المشاريع العقارية السكنية المتميزة التي تستهدف تقديم مزيج متنوع ومتكامل من المنتجات العقارية التي تناسب عدد أكبر من الشرائح التسويقية.
- تولي الشركة اهتماما كبيرا للمشروعات ذات العائد الدوري ولذلك تقوم الشركة حاليا باستكمال الدراسات الخاصة بالاستثمار في مشروعات الضيافة بشكل عام (مثل الفنادق والشقق الفندقية)، كما تعمل الشركة على تطوير قطاعي بيع الخدمات وكذلك الأنشطة المرتبطة بإدارة المنتجع ورفع كفاءة التحصيل للقطاعين، كما بدأت الشركة بالفعل في تطوير المنطقة التجارية في المدينة القديمة (كما سبق إيضاحه) والتي من المتوقع أن تصبح مصدرا مهما للعوائد الدورية في السنوات القليلة القادمة.

  
وائل الحنتو  
العضو المنتدب  
الشركة المصرية للمنتجات السياحية

