

الشركة المصرية للمنتجات السياحية
 تقرير إدارة الشركة عن الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٨/٩/٣٠

السادة المساهمين المحترمين،

يشرفني أن أعرض على سيادتكم تقرير إدارة الشركة المصرية للمنتجات السياحية عن الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٨/٩/٣٠.

نتائج أعمال الشركة المصرية للمنتجات السياحية:

حققت الشركة إجمالي إيرادات بالقوائم المالية المجمعة قدرها ١٠٦,٥ مليون جنيه مصري مقارنة بـ ١٦٥,٥ مليون جنيه مصري عن الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٧/٩/٣٠، هذا وقد بلغت إيرادات النشاط بالقوائم المالية المجمعة خلال الفترة مبلغ ٣٢,٨ مليون جنيه مصري مقارنة بـ ١٠٨,٨ مليون جنيه مصري خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٧، في حين بلغت إيرادات بيع الخدمات المؤداة ٧٣,٧ مليون جنيه مصري مقارنة بـ ٥٦,٦ مليون جنيه مصري خلال الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٧/٩/٣٠.

ويلقى الجدول التالي الضوء على بنود الإيرادات بشكل أكثر تفصيلاً:

الإيراد	التسعة أشهر الأولى - ٢٠١٨ (مليون جنيه مصري)	التسعة أشهر الأولى - ٢٠١٧ (مليون جنيه مصري)
أولاً: المبيعات المتعاقد عليها:		
تعاقبات مبيعات أراضي	---	١١٣,٢
تعاقبات مبيعات جمران	٢٤,٦	٨,٨
تعاقبات مبيعات طوايا	٢٤,٦	١٢٢,١
إجمالي المبيعات المتعاقد عليها	٤٩,٢	٢٤٤,١
ثانياً: إيرادات النشاط:		
مبيعات أراضي	---	٨٥,٧
مبيعات جمران (أراضي ومباني فيلات)	١٧,٦	٩,٢
مبيعات طوايا	١٣,٢	٧,٨
إيجارات محلات وإيرادات أخرى	٢,٠	٦,١
إجمالي إيرادات النشاط	٣٢,٨	١٠٨,٨
ثالثاً: إيرادات الخدمات المؤداة:		
خدمات توريد مياه	١٦,٥	١٢,٧
خدمات توريد كهرباء	٣٦,٨	٢٦,٥
خدمات توريد مياه ري	٢,٠	١,٨
خدمات اتصالات	٠,١	٠,٧
خدمات المنتجع	١٨,٢	١٥,٦
إجمالي إيرادات الخدمات المؤداة	٧٣,٦	٥٦,٦

وقد بلغت صافي الخسارة بالقوائم المالية المجمعة ٢٥,٦ مليون جنيه مصري مقارنة بصافي ربح قدره ٤٢,٢ مليون جنيه مصري في الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٧/٩/٣٠، هذا وتبلغ حصة الشركة المصرية للمنتجات السياحية في الربح/الخسارة بعد استبعاد حقوق الأقلية عن الفترتين: صافي خسارة ٢٥,١ مليون جنيه مصري عن الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٨/٩/٣٠ وصافي ربح ٣٤,٨ مليون جنيه مصري عن الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٧/٩/٣٠.

انجازات الشركة خلال الفترة:

- أطلقت الشركة (عن طريق شركتها التابعة) مشروع "باي فيليج" (Bay Village) وهو مشروع مقام على مساحة نحو ١١ ألف متر مربع وتبلغ إجمالي مساحته البنائية ٢١,٤٠٠ متر مربع تقريباً، ويقع بالقرب من مشروع طوايا (داخل "المدينة القديمة")، وقامت بتصميمه شركة MA Architects الرائدة في مجال الهندسة المعمارية. ووفقاً للتصميمات المبدئية يضم المشروع الجديد ٩ مجمعات سكنية تحتوي على نحو ١٨٥ وحدة سكنية تطل على حمامي سباحة ومطعم لخدمة ملاك الوحدات بالإضافة إلى مركز للتسوق.
- وسوف يساهم المشروع الجديد في تنويع المشروعات العقارية التي تقدمها الشركة فضلاً عن تلبية احتياجات المستثمرين على الساحتين المحلية والدولية الذين يتطلعون إلى الاستثمار في سوق المنازل الثانية في مصر.
- وقد قامت الشركة بفتح باب الحجز لوحدات المرحلة الأولى في الأسبوع الأول من شهر أكتوبر ٢٠١٨، وقد جاءت معدلات الحجوزات مباشرة حتى الآن. ومن المتوقع أن يتم الانتهاء من جميع مراحل بناء وتنفيذ المشروع بحلول عام ٢٠٢٣.
- 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 ٧٢% 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 وتم إعداد ثم تفعيل سياسة ائتمانية موحدة نتج عنها زيادة ملحوظة في التحصيلات في الفترة الماضية.
- تقوم إدارة الشركة حالياً بالتفاوض مع عدد من المستثمرين والمطورين بغرض إعادة جدولة وهيكلية 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.
- تواصل الشركة مجهوداتها التسويقية لترويج الفيلات المتبقية من مشروع جمران حيث من المتوقع الانتهاء من بيع الفيلات المتبقية مع نهاية العام الحالي.
- تقوم الشركة حالياً 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 بالفعل في تطبيق سياسة فعالة لترشيد الانفاق وذلك لتخفيض المصروفات التشغيلية السنوية بنحو ٣٠ مليون جنيه (وفقا لخطة عام ٢٠١٨)، وقد حققت تلك السياسة نتائج ملموسة حتى الآن واقتربت من تحقيق المستهدف.
- 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 والمتريدين 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 التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠١٨:

- قامت الشركة بالاشتراك مع مؤسسة إنجاز مصر في رسالتها الهادفة الي تحسين مستوى التعليم في مصر والارتقاء بمستوي طلاب المدارس من أجل تحسين مهارتهم قبل الالتحاق بسوق العمل عند التخرج حيث قامت الشركة بإتاحة 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 علي إيمانها بالمسئولية 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، حيث 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. كما ستواصل شركة سهل حشيش للاستثمار

السياحي (شركة تابعة) مجهوداتها لتسويق مشروع "باي فيليج" و "طوايا" واللذان يشملان طرح وحدات اسكان سياحي متنوعه بمشروع المدينة القديمة داخل مدينة سهل حشيش.

(٢) أن نتجه الشركة للاستثمار في أصول عقارية منتجة تدر عوائد دورية ويتضمن ذلك الفنادق والشقق الفندقية وقطاع الضيافة بشكل عام، وبناء على ذلك فقد 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، كما 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 المنتج ورفع كفاءة التحصيل للقطاعين.

(٣) قامت الشركة بمراجعة شاملة لأسعار الخدمات المؤداة وعلى إثر ذلك تم إعادة تسعير بعض الخدمات بما يعظم من ربحية الشركة مع الحفاظ على مصالح المطورين والمستثمرين بالمنتج.

(٤) تعمل الشركة على تطوير ورفع قيمة بنك الأراضي الخاص بالشركة والبالغ نحو ٣,٤ مليون متر مربع، كما تعمل على استكمال الموافقات اللازمة لإجراء بعض التعديلات في المخطط العام مما يمكن من زيادة بنك الأراضي.

(٥) 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 بترددون 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.


وائل الحتو
العضو المنتدب
الشركة المصرية للمنتجات السياحية

