

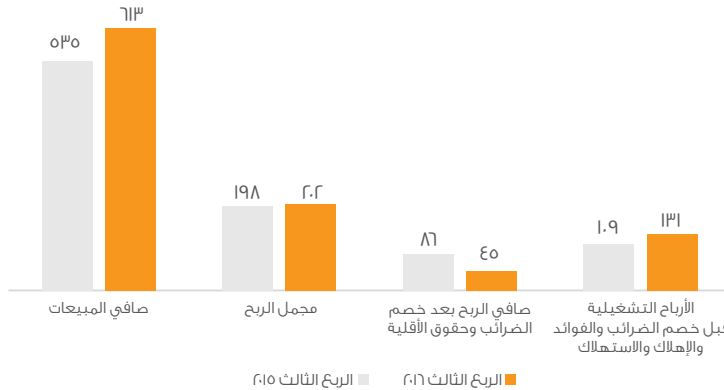
إيديتا للصناعات الغذائية تعلن نتائج الفترة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠١٦

نمو الإيرادات بمعدل سنوي ١٤,٥٪ لتبلغ ٦١٣,٠ مليون جنيه بفضل ارتفاع حجم الإنتاج وزيادة أسعار المنتجات المختلفة، وهوامش الربح القوية تدعم الشركة في تجاوز تأثير التضخم وزيادة الضغط على هيكل التكاليف

المؤشرات الرئيسية الربع الثالث ٢٠١٦

<p>مجمّل الربح</p> <p>٢٠١,٧ مليون جنيه نمو سنوي ٢,٠٪ ▲</p>	<p>الإيرادات</p> <p>٦١٣,٠ مليون جنيه نمو سنوي ١٤,٥٪ ▲</p>
<p>صافي الربح بعد خصم الضرائب وحقوق الأقلية</p> <p>٤٥,٢ مليون جنيه انخفاض سنوي ٤٧,٢٪ ▼</p>	<p>الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك (EBITDA)</p> <p>١٣٠,٨ مليون جنيه نمو سنوي ١٩,٧٪ ▲</p>

استعراض الأداء المالي (الربع الثالث ٢٠١٦) (مليون جم)



ملخص قائمة الدخل (مليون جم)

التغيير (%)	٩ أشهر ٢٠١٦	٩ أشهر ٢٠١٥	التغيير (%)	الربع الثالث ٢٠١٦	الربع الثالث ٢٠١٥	
٦,٥٪	١,٦٨١,٣	١,٥٧٩,١	١٤,٥٪	٦١٣,٠	٥٣٥,٤	الإيرادات
٢,٦٪	٦٠٩,٥	٥٩٤,٠	٢,٠٪	٢٠١,٧	١٩٧,٨	مجمّل الربح
٣٦,٣٪	٣٤١,٩	٣٣١,٧	١٩,٧٪	١٣٠,٨	١٠٩,٢	هامش الربح الإجمالي
٣,١٪	١١٩,٥	٢١٢,١	٤٧,٢٪-	٤٥,٢	٨٥,٧	الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك
٢٠,٣٪	١١٩,٥	٢١٢,١	٤٧,٢٪-	٤٥,٢	٨٥,٧	هامش الأرباح التشغيلية
٤٣,٦٪-	١١٩,٥	٢١٢,١	٤٧,٢٪-	٤٥,٢	٨٥,٧	صافي الربح
٧,١٪	١١٩,٥	٢١٢,١	٧,٤٪	١١٩,٥	٢١٢,١	هامش صافي الربح

يستعرض هذا التقرير نتائج الشركة باستخدام المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية (IFRS). ويمكن الاطلاع على المقارنات مقابل معايير المحاسبة المصرية عبر زيارة قسم التسويات بين معايير المحاسبة المصرية والمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية.



نبرة عن نتائج الفترة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠١٦

أعلنت اليوم شركة «إيديتا للصناعات الغذائية» (كود البورصة المصرية EFID.CA وبورصة لندن EFIDq.L) – الرائدة بصناعة الأغذية الخفيفة في مصر – عن النتائج المالية والتشغيلية للفترة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠١٦، حيث بلغت الإيرادات ٦١٣,٠ مليون جنيه خلال الربع الثالث منفردًا، وهو نمو قوي بمعدل ١٤,٥٪ مقابل ٥٣٥,٤ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٥. واحتل قطاع الكيك صدارة الإيرادات بنسبة ٤٩,٦٪ من إجمالي الإيرادات، ويليه قطاع الكرواسون بنسبة ٣٧,٢٪، مقابل ٥٤,٣٪ ٣٥,٤٪ على التوالي خلال الربع الثالث من العام الماضي.

وخلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦، بلغت إيرادات الشركة ١,٧ مليار جنيه، بزيادة ٦,٥٪ مقابل ١,٦ مليار جنيه خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٥.

ويعكس نمو الإيرادات ارتفاع الطلب بقوة على باقة منتجات الشركة، بالإضافة إلى التعافي التدريجي لمبيعات قطاع الكيك بعد أن شهدت الأسواق قبولًا من جانب المستهلكين لزيادة الأسعار في ضوء إطلاق المنتج الجديد «توينكينز اكسترا» الأكبر حجمًا. من ناحية أخرى، حققت قطاعات الكرواسون والكيك والمقرمشات ارتفاعًا ملحوظًا في الحصة السوقية خلال الثمانية أشهر الأولى من العام الحالي.

كما يعكس نمو الإيرادات ارتفاع إيرادات قطاع الكرواسون بنسبة ٢٠,٤٪ وارتفاع إيرادات قطاع المقرمشات بنسبة ٨٩,٣٪ وكذلك قطاع الويفر بنسبة ٣٨,٣٪، وهو ما يعكس مردود الطاقات الإنتاجية الجديدة بقطاعي الكرواسون والمقرمشات والتي أضافتها الشركة خلال عام ٢٠١٥، وكذلك تشغيل خط إنتاج فطائر «الشترويل» في مارس الماضي. وقد عكست إيرادات قطاع الكيك اتجاهها خلال الثلاثة أرباع الماضية، لنتهي الربع الثالث على ارتفاع نسبته ٤,٤٪ بعد أن تأقلم المستهلكون على نحو تدريجي مع الأسعار الجديدة. كما ارتفعت إيرادات قطاع الحلويات بمعدل سنوي ١٣,٢٪ خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦.

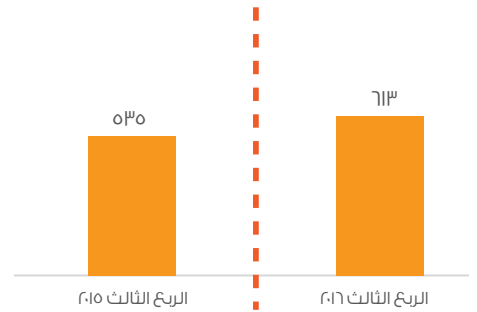
ومن جهة أخرى، واجهت الشركة عددا من التحديات الاقتصادية خلال الربع الثالث من العام الحالي أدت إلى زيادة الضغط على هيكل التكاليف، حيث بلغت تكلفة المبيعات ٤١١,٢ مليون جنيه خلال الربع الثالث من ٢٠١٦، بزيادة سنوية ٢١,٨٪ وهو ما أدى إلى ارتفاع معدل تكلفة المبيعات إلى الإيرادات لـ ٦٧,١٪ مقابل ٦٣,١٪ خلال الربع الثالث من العام الماضي. ويرجع هذا الارتفاع في التكاليف بشكل أساسي إلى تأثير تراجع قيمة الجنيه المصري على تكلفة الخامات المباشرة التي تستخدمها الشركة بالإضافة إلى ارتفاع أسعار العديد من السلع الأساسية. كما أثر تطبيق ضريبة القيمة المضافة على تكلفة الخامات المباشرة، حيث تخضع جميع مدخلات الإنتاج للضرائب بموجب هذا القانون، عدا قطاع الحلويات، وذلك خلافا لما كان معمول به في النظام السابق المعروف بضرورية المبيعات. يرجى الاطلاع على الجزء المتعلق بتكلفة المبيعات في هذا التقرير لتتعرف بالتفصيل على أثر ضريبة القيمة المضافة على قائمة الدخل).

وقالت الشركة أن معدلات التضخم التي يعاني منها الاقتصاد المصري ككل ساعدت الشركة في زيادة أسعار بعض منتجاتها، وهو ما نتج عنه نمو مجمل الربح إلى ٢٠١,٧ مليون جنيه خلال الربع الثالث من العام الحالي، بمعدل نمو سنوي ٢,٠٪. كما أن التدابير الاستراتيجية التي تتبناها الشركة لخفض المصروفات والتحكم بالتكاليف ساعدت على الحد من انخفاض هامش الربح الإجمالي ليبلغ ٣٢,٩٪ خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦ مقابل ٣٦,٩٪ خلال نفس الفترة من العام الماضي. وخلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦، بلغ هامش الربح الإجمالي ٣٦,٣٪ مقابل ٣٧,٦٪ خلال العام الماضي.

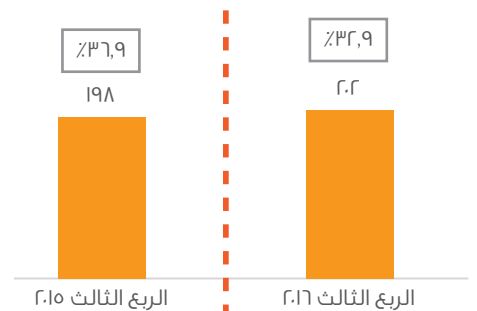
وتواصل إيديتا بشكل فعال تطبيق استراتيجية تعديل هيكل أسعار جميع منتجاتها بهدف تدعيم هوامش الربح والمحافظة على حصتها السوقية، وذلك على خلفية التراجع الذي يشهده الاقتصاد المصري والإصلاحات الهيكلية التي تخطط لها الحكومة. فقد قامت الشركة بزيادة أسعار معظم منتجات مولتو بين ٢٥٪ و ٥٠٪ للعبوة في أكتوبر ٢٠١٦، وهي أول زيادة مباشرة منذ أن بدأت الشركة تطبيق هذه الاستراتيجية، علما بأنه خلال العام الماضي تركزت استراتيجية تعديل هيكل الأسعار في الزيادات غير مباشرة بما في ذلك زيادة وتقليل حجم مجموعة منقاة من المنتجات، بالإضافة إلى إطلاق المزيد من المنتجات الجديدة ذات هامش الربح المرتفع. وأكدت الشركة أن الإدارة لا تزال ملتزمة بتدعيم هوامش الربح عن طريق تطبيق الزيادة غير المباشرة في الأسعار، وكذلك الزيادات المباشرة في حالات الضرورة.



إيرادات إيديتا (مليون جم)



مجممل الربح (مليون جم)



بلغت الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك ١٣٠,٨ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، وهو ما يمثل ارتفاعاً قوياً بنسبة ١٩,٧٪. ونتج عن ذلك ارتفاع هامش الأرباح التشغيلية إلى ٢١,٣٪ مقابل ٢٠,٤٪ خلال العام الماضي، وهو ما يعكس تراجع مصروفات التسويق التي بلغت ٥,٢ مليون جنيه خلال الربع الثالث من ٢٠١٦، في مقابل ٢٤,٧ مليون جنيه العام الماضي علماً بأن الشركة قامت بتوجيه غالبية مصروفات التسويق المخصصة لعام ٢٠١٦ خلال النصف الأول من العام. وعلى هذه الخلفية بلغت أرباح النشاط ١٠٣,٨ مليون جنيه خلال الربع الثالث، وهو تحسن ملحوظ إذ يمثل نمواً سنوياً بنسبة ١٨,٤٪.

وبناء على ذلك بلغ صافي الربح بعد خصم الضرائب وحقوق الأقلية ٥٥,٢ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، وهو انخفاض سنوي بنسبة ٤٧,٢٪، وبلغ هامش صافي الربح ٧,٤٪ مقابل ١٦,٠٪ خلال الربع الثالث من العام الماضي، ويرجع ذلك الانخفاض إلى تأثير خسائر فروق العملة وزيادة المخصصات وارتفاع مصروفات الفائدة. وخلال أول ٩ أشهر من ٢٠١٦، بلغ صافي الربح ١١٩,٥ مليون جنيه بتراجع سنوي بنسبة ٤٣,٦٪، وبلغ هامش صافي الربح ٧,١٪ مقابل ١٣,٤٪ خلال العام الماضي.



وعلى الصعيد التشغيلي، تعززت شركة إيديتا المضى قدمًا ببرنامج التوسعات الاستثمارية وزيادة الطاقة الإنتاجية، حيث تعاقبت الشركة على شراء خط إنتاج جديد بقطاع الويفر خلال عام ٢٠١٦ تمهيداً لتشغيله خلال عام ٢٠١٧، كما قامت الشركة بتشغيل خط إنتاج جديد بقطاع الحلويات، وبلغت المراحل النهائية من عملية التعاقد على خط إنتاج جديد بقطاع الكيك من أجل تشغيله خلال النصف الثاني من عام ٢٠١٧ من أجل إنتاج واحدة من العلامات الجديدة التي تشملها اتفاقية إيديتا مع شركة هوستس. وتوضح الشركة كذلك سير أعمال الإنشاء بالمرحلة الأولى من المصنع الجديد (E08) وفقاً للإطار الزمني المستهدف، مع إتمام التعاقد على إنشاء المرحلة الثانية من المصنع.

والسياق نفسه، قامت إيديتا بإطلاق المنتج الجديد «تودو براونيز» خلال أغسطس الماضي بسعر ٣ جنيهات للعبوة، وهو المنتج الأعلى سعراً مقارنة بباقي منتجات الكيك. ويعد إطلاق هذا المنتج الجديد نقلة جديدة، بعد طرح منتج «تودو بومب» في الربع الأول من ٢٠١٦ و«توينكيز أيسينج» في الربع الثاني من ٢٠١٦، في إطار خطة الشركة لإطلاق المنتجات الجديدة ذات هامش الربح المرتفع، علماً بأن المبيعات الأولية للمنتجات الجديدة تجاوزت تقديرات الإدارة. وتجدر الإشارة إلى أن المنتجات الجديدة يتم إنتاجها باستخدام وفورات الطاقة الإنتاجية الناتجة عن شطب منتج توينكيز، وسوف تتيح هذه العملية إمكانية الاستفادة من العلامات التجارية الجديدة والدراسة التقنية التي اكتسبتها من شركة هوستس الأمريكية إلى جانب أنشطة البحث والتطوير في إيديتا.

وحققت الشركة خلال الربع الثالث من ٢٠١٦ إنجازاً كبيراً في خطتها الاستراتيجية الرامية للتوسع إقليمياً، حيث قامت بتوقيع اتفاقية مع شركة ثلاثيات خليفة عبد الرحمن القصيبي بالسعودية لتقوم الأخيرة بموجبه بتوزيع منتجات هوهوز وتوينكيز وتايجر تيل في السعودية. وتواصل الشركة دراسة الأسواق الجديدة بهدف التوسع وتقليل التحديات التي تواجهها بسبب أزمة نقص السيولة الدولارية.

رؤية استراتيجية

مازالت إيديتا على قناعة تامة بالمقومات الإيجابية التي ينفرد بها قطاع الأغذية الخفيفة في مصر رغم عدم وضوح الرؤية على المدى القصير وتأثير ذلك على معظم الشركات العاملة في السوق المصري، حيث ترجع ثقة الإدارة إلى المؤشرات الإيجابية التي رصدتها مؤخراً بما في ذلك نمو الطاقة التشغيلية بعد تشغيل خطوط الإنتاج الجديدة، وكذلك ارتفاع الحصة السوقية بجميع القطاعات الإنتاجية خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦ رغم ترويدي المناخ الاقتصادي والتزام الشركة بتطبيق استراتيجية زيادة الأسعار.

كما تقوم إدارة الشركة بدراسة وتطبيق مجموعة من الإجراءات الدفاعية للتخوط من المخاطر المحتملة التي تفرضها الأوضاع الاقتصادية الراهنة، بما في ذلك مخاطر انخفاض قيمة العملة وارتفاع تكاليف الإنتاج فضلاً عن مردود الإجراءات الإصلاحية التي تسعى الحكومة إلى تطبيقها في الوقت الحالي.

ومن هذا المنطلق، سوف تواصل الشركة تقييم أسعار جميع الوحدات البيعية لتعزيز مكانة باقة المنتجات وتعظيم مستويات الأرباح وفي نفس الوقت الحفاظ على الحصة السوقية. ومن واقع خبرتها بالسوق المصري، ترى الإدارة أن المناخ الاقتصادي الحالي والذي أسفر عن ضغوط تضخمية هو نفسه الذي سببها في تسهيل عملية تمرير زيادة أسعار المنتجات للمستهلك، علماً بأن الشركة رصدت ارتفاع متوسط سعر العبوة بمعدل نمو سنوي مركب قدره ٨,٦٪ خلال الخمس سنوات الماضية، وذلك في بيئة تضخمية أقل بكثير من الوقت الراهن.



تقرير نتائج الأعمال | الفترة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠١٦

القاهرة في ٩ نوفمبر ٢٠١٦

ومن جانب آخر تواصل الشركة تطبيق تدابير خفض المصروفات، مستفيدة من تنوع هيكل التكاليف بمختلف القطاعات الإنتاجية ومرونة نموذج الأعمال الذي تتبناه الشركة.

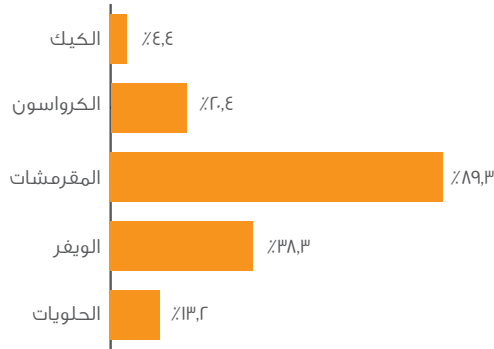
كما ترى الشركة العديد من الفرص لتعزيز كفاءة شبكة التوزيع وتطوير معدل الانتشار الجغرافي في أنحاء الجمهورية، وخاصة في الوقت الذي تبحث فيه الشركة عن الفرص المتاحة للمضي قدما في تحقيق استراتيجية البيع بالتجزئة، إلى جانب دراسة وتطبيق آليات تعزيز كفاءة العمليات الصناعية بجميع القطاعات الإنتاجية.

وعلى هذه الخلفية، تتق الإدارة في جدوى مواصلة تطبيق التوسعات الاستثمارية المخططة للتأكد من تنمية الطاقة الإنتاجية بما يسمح بالمحافظة على الحصة السوقية الراهنة وتعزيز مكانة الشركة عند تعافي السوق، حيث يتبلور هدف الشركة ببساطة في مواصلة التفوق واحتلال صدارة الأسواق التي تعمل بها.

كما تضع إيديتا التوسع الإقليمي نصب عينيه كأحد الأولويات الاستراتيجية عبر تعزيز مكانتها كلاعب رئيسي بالعديد من الأسواق في الوقت الذي تحاول فيه تخفيف القيود والتحديات التي تواجهها بسبب العملة الصعبة. وتسعى الشركة بجد لاستكشاف وتنوع استثماراتها في الأسواق الجديدة، ومن بينها السوق السعودية التي وقعت فيها الشركة مؤخرا عقدا لتوزيع منتجاتها.



نظرة عامة على أداء القطاعات معدل نمو الإيرادات حسب القطاع | الربع الثالث ٢٠١٦



يعكس نمو الإيرادات خلال الربع الثالث ارتفاع إيرادات قطاعات الكرواسون (بنسبة ٢٠,٤%) والمقرمشات (٨٩,٣%) والويفر (٣٨,٣%)، وذلك في ضوء زيادة مبيعات الشركة في هذه القطاعات بنسبة ٢٣,٣% على أساس سنوي خلال الربع الثالث. أما قطاع الكيك فقد شهدت إيراداته نموًا سنويًا بمعدل ٤,٤% بعد الانخفاض المتكرر منذ بداية العام الجاري، علمًا بأن تراجع حجم المبيعات بنسبة ١٤,٩% غطى جزئيًا على مردود زيادة متوسط أسعار منتجات الكيك مقارنة بالعام الماضي. وخلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦ ارتفعت إيرادات الشركة بنسبة ٦,٥% رغم أن انخفاض مبيعات الكيك تجاوز معدلات نمو المبيعات بقطاعات الكرواسون والمقرمشات.

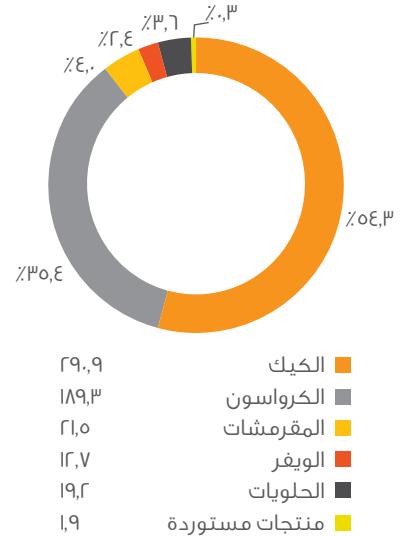
وقد ارتفع حجم المبيعات إلى ٢٨,٦ ألف طن بجميع القطاعات خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، مقابل ٢٨,٣ ألف طن خلال نفس الفترة من العام السابق وهو نمو بمعدل ١,١%. كما سجل متوسط أسعار المصنع قفزة بنسبة ٢٨,١% على أساس سنوي لتصل إلى ٠,٨٣ للعبوة خلال الربع الثالث. ويرجع الفضل في هذا الارتفاع إلى طرح منتج توينكيز الأكبر حجمًا في قطاع الكيك بالإضافة إلى إطلاق منتجات جديدة بفئات سعرية أعلى بجميع القطاعات. وخلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦ بلغ حجم المبيعات إلى ٧٩,١ ألف طن وهو تراجع سنوي بمعدل ٥,٠% مقابل ٨٣,٣ ألف طن خلال العام الماضي، غير أن متوسط سعر المصنع ارتفع إلى ٠,٨ جنيه للعبوة بنسبة ٢٦,١% على أساس سنوي خلال التسعة أشهر الأولى من ٢٠١٦.

وعلى مستوى مجمل الربح، استطاعت إيديتا الحد من الضغوط الناجمة عن تراجع قيمة الجنيه المصري أمام الدولار وارتفاع أسعار السلع الأساسية بالإضافة إلى تطبيق ضريبة القيمة المضافة، وذلك بفضل حسن تعاملها وسرعة استجابتها للتغيرات الاقتصادية السريعة التي يشهدها السوق والإطلاق المبكر لاستراتيجية الأسعار في سبتمبر من عام ٢٠١٥. وعلى هذه الخلفية بلغ هامش الربح الإجمالي ٣٢,٩% خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦ مقابل ٣٦,٩% خلال نفس الفترة من العام الماضي، بينما تراجع هامش الربح الإجمالي إلى ٣٦,٣% خلال التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠١٦، من ٣٧,٦% خلال نفس الفترة من العام السابق، نظرًا لارتفاع هامش الربح الإجمالي في قطاع الكيك والذي ساعد على تعويض التراجع في القطاعات الأخرى.

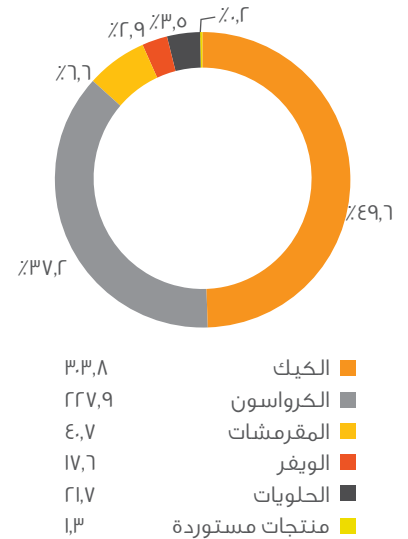
متوسط سعر المصنع

القطاع	التغيير (%)	٩ أشهر ٢٠١٦	٩ أشهر ٢٠١٥	التغيير (%)	الربع الثالث ٢٠١٦	الربع الثالث ٢٠١٥	جم
الكيك	٤٠,٦%	٠,٧١	٠,٥٣	٤٠,٦%	٠,٧٥	٠,٥٣	٠,٥٣
الكرواسون	٦,٦%	٠,٩٢	٠,٨٦	٧,٢%	٠,٩٣	٠,٨٧	٠,٨٧
المقرمشات	١,٢%	٠,٨٢	٠,٨١	٠,٠%	٠,٨١	٠,٨١	٠,٨١
الويفر	٢,١%	٠,٧٦	٠,٧٤	٢,٧%	٠,٧٧	٠,٧٥	٠,٧٥
الحلويات	٣٨,٤%	١,٥٦	١,١٣	٤٥,٣%	١,٧٠	١,١٧	١,١٧
متوسط إيديتا	٢٦,١%	٠,٨٠	٠,٦٤	٢٨,١%	٠,٨٣	٠,٦٥	٠,٦٥

توزيع الإيرادات حسب القطاع الربع الثالث ٢٠١٥ (مليون جم)



توزيع الإيرادات حسب القطاع الربع الثالث ٢٠١٦ (مليون جم)

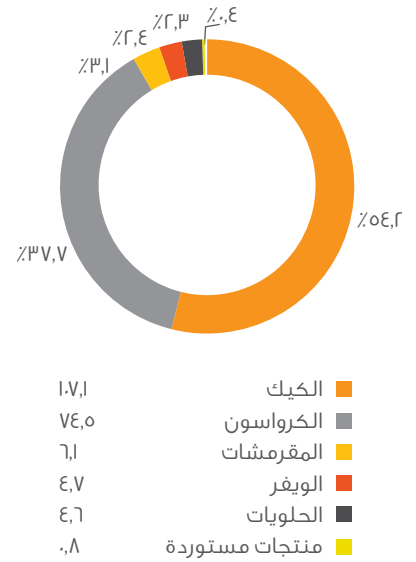


توزيع الإيرادات حسب القطاع وحجم المبيعات

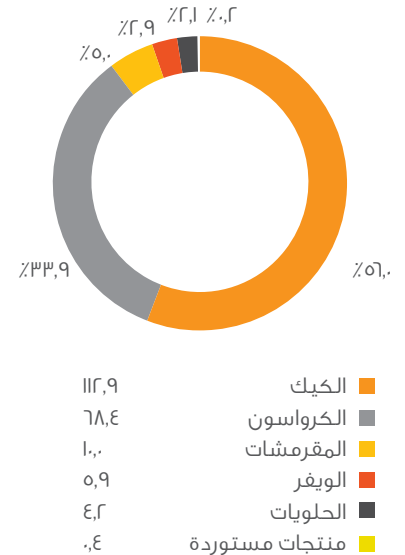
الربع الثالث ٢٠١٦			الربع الثالث ٢٠١٥			
حجم المبيعات (ألف طن)	عدد العبوات (مليون)	صافي المبيعات (مليون جم)	حجم المبيعات (ألف طن)	عدد العبوات (مليون)	صافي المبيعات (مليون جم)	
١٣,٨	٤٠٧	٣٠٤	١٦,٢	٥٤٨	٢٩١	الكيك
١١,٥	٢٤٦	٢٢٨	٩,٩	٢١٩	١٨٩	الكرواسون
١,٧	٥١	٤١	٠,٩	٢٧	٢٢	المقرمشات
٠,٦	٢٣	١٨	٠,٥	١٧	١٣	الويفر
٠,٩	١٣	٢٢	٠,٨	١٦	١٩	الحلويات
-	-	١	-	-	٢	منتجات مستوردة
٢٨,٦	٧٣٩	٦١٣	٢٨,٣	٨٢٧	٥٣٥	الإجمالي

٩ أشهر ٢٠١٦			٩ أشهر ٢٠١٥			
حجم المبيعات (ألف طن)	عدد العبوات (مليون)	صافي المبيعات (مليون جم)	حجم المبيعات (ألف طن)	عدد العبوات (مليون)	صافي المبيعات (مليون جم)	
٣٩,٢	١,١٨٥	٨٤١	٥٠,١	١,٦٩٠	٨٩٥	الكيك
٢٩,٨	٦٣٥	٥٨٥	٢٥,٧	٥٧٠	٤٩٢	الكرواسون
٥,٠	١٤٤	١١٨	٢,٨	٨٤	٦٨	المقرمشات
٢,٣	٨٣	٦٣	٢,٢	٨٠	٥٩	الويفر
٣,٠	٤٤	٦٩	٢,٦	٥٢	٥٨	الحلويات
-	-	٦	-	-	٦	منتجات مستوردة
٧٩,١	٢,٠٩١	١,٦٨١	٨٣,٣	٢,٤٧٦	١,٥٧٩	الإجمالي

توزيع مجمل الربح حسب القطاع
الربع الثالث ٢٠١٥ (مليون جم)



توزيع مجمل الربح حسب القطاع
الربع الثالث ٢٠١٦ (مليون جم)



قطاع الكيك

بلغت إيرادات قطاع الكيك ٣٠٣,٨ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، وهو ارتفاع سنوي بنسبة ٤,٤٪ وذلك التراجع المتكرر منذ مطلع العام الجاري. وقد جاء النمو في قطاع الكيك نتيجة للزيادة التي أقرتها الشركة في أسعار المنتجات، علماً بأن حجم المبيعات بلغ ١٣,٨ ألف طن خلال الربع الثالث من ٢٠١٦ وبنسبة تراجع ١٤,٩٪ على أساس سنوي.

وتجدر الإشارة إلى تعافي حجم المبيعات بشكل تدريجي، حيث قفز إجمالي المبيعات بنسبة ٨,٧٪ على أساس ربع سنوي، بعد أن أصبح المستهلكون أكثر تقبلاً للمنتجات الجديدة ذات هامش الربح المرتفع. ويعد أن قامت الشركة بطرح منتج توينكيز اكسترا الأكبر حجماً في قطاع الكيك في سبتمبر ٢٠١٥، أطلقت الشركة عدداً من المنتجات الجديدة تضمنت منتج «تودو بومب» في الربع الأول من ٢٠١٦ و«توينكيز أيسينج» في الربع الثاني من ٢٠١٦ بسعر ٢ جنيه للعبوة، ثم قامت بإطلاق منتج «تودو براونيز» في أغسطس الماضي بسعر ٣ جنيهات للعبوة، وهو المنتج الأعلى سعراً مقارنة بباقي منتجات الكيك مقارنة بمتوسط سعر منتجات الكيك الذي يبلغ ٠,٩١ جنيه.

وخلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦ بلغت إيرادات قطاع الكيك ٨٤٠,٩ مليون جنيه، وهو انخفاض سنوي بنسبة ٦٪، مقابل ٨٩٥ مليون جنيه خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٥ نتيجة تباطؤ الطلب الذي أعقب طرح منتج توينكيز اكسترا الأكبر حجماً. وتجدر الإشارة إلى أن مبيعات الشركة من الكيك قد بلغت ٣٩,٢ ألف طن خلال التسعة أشهر الأولى من ٢٠١٦ وهو تراجع سنوي بنسبة ٢١,٨٪.

(١) توزيع التكاليف في هذا القسم تم اقتباسها من تقرير مجلس إدارة الشركة.

وقد ساهمت استراتيجيتنا الرامية إلى تزويد السوق بالمنتجات عالية الجودة والقيمة في زيادة هامش الأرباح حيث ارتفع مجمل الربح في قطاع الكيك إلى ١١٢,٩ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦ وهو ارتفاع سنوي بنسبة ٥,٦٪، وبالتالي ارتفع هامش الربح الإجمالي إلى ٣٧,٢٪ خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، مقابل ٣٦,٨٪ خلال الربع الثالث من العام السابق وذلك بالرغم من ارتفاع تكاليف الخامات المباشرة. وخلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦ بلغ هامش الربح الإجمالي ٤٠,٥٪ مقابل ٣٨٪ خلال نفس الفترة من العام السابق. وقد ساهم الارتفاع الطفيف في هامش الربح الإجمالي لقطاع الكيك في دعم هامش الربح الإجمالي للشركة بشكل عام نظرا للمساهمة الكبيرة لقطاع الكيك في الإيرادات ومجمل الربح.

الكرواسون

بلغت إيرادات قطاع الكرواسون ٢٢٧,٩ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦ وهو ارتفاع سنوي بنسبة ٢٠,٤٪. ويحتل قطاع الكرواسون المركز الثاني في حصة المساهمة بإيرادات الشركة بعد قطاع الكيك، حيث بلغت مساهمته ٣٧,٢٪ من إجمالي الإيرادات خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦ مقابل ٣٥,٤٪ خلال العام الماضي. ويرجع نمو الإيرادات في قطاع الكرواسون إلى الطاقة الإنتاجية الجديدة في خطوط إنتاج مولتو الجديدة، والتي أطلقتها الشركة في مارس وأبريل من عام ٢٠١٥ بالإضافة إلى إطلاق منتجات «مولتو باتيه» بعد تشغيل خط إنتاج فطائر الشترودل في مارس ٢٠١٦. وارتفع حجم مبيعات إيديتا من الكرواسون إلى ١١,٥ ألف طن خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦ من ٩,٩ ألف طن خلال نفس الفترة من العام الماضي، وهو ارتفاع سنوي بنسبة ١٦,٣٪.



وقد انعكس الأداء الإيجابي للقطاع خلال فترة الربع الثالث من ٢٠١٦ على فترة التسعة أشهر من العام، حيث ارتفعت الإيرادات إلى ٥٨٤,٨ مليون جنيه وبنسبة ارتفاع سنوي ١٨,٨٪. وبلغ حجم مبيعات قطاع الكرواسون ٢٩,٨ ألف طن في التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠١٦ وبنسبة ارتفاع ١٥,٩٪ على أساس سنوي.

بلغ مجمل الربح بقطاع الكرواسون ٦٨,٤ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، وهو تراجع سنوي بمعدل ٨,١٪، وهو ما يعكس ارتفاع تكلفة الخامات المستوردة والتي يتم شراؤها بالعملة الأجنبية، كما أثر تراجع قيمة الجنيه المصري على هامش الربح الإجمالي ليتراجع من ٣٩,٣٪ خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٥ إلى ٣٠٪ خلال نفس الفترة من العام الجاري. وخلال التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠١٦، بلغ مجمل الربح بقطاع الكرواسون ١٩٠ مليون جنيه مقارنة بمجمل ربح قدره ١٩٢,٩ مليون جنيه في ٢٠١٥، غير أن هامش الربح الإجمالي انخفض من ٣٩,٢٪ خلال التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠١٥ إلى ٣٢,٥٪ خلال التسعة أشهر الأولى من العام الجاري.

المقرمشات

بلغت إيرادات قطاع المقرمشات ٤٠,٧ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، محققاً نمواً كبيراً تبلغ نسبته ٨٩,٣٪ على أساس سنوي، ومثلت إيرادات القطاع ٦,٦٪ من إجمالي إيرادات الشركة خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦ مقابل ٤٪ خلال نفس الفترة من العام السابق، فيما يعكس قيام الشركة بمضاعفة الطاقة الإنتاجية خلال ديسمبر ٢٠١٥ لتبلغ ٧,٤ ألف طن سنوياً. وتجدر الإشارة إلى أن خطوط الإنتاج بقطاع المقرمشات تواصل العمل بكامل طاقتها التشغيلية على الرغم من إضافة خط إنتاج جديد وإطلاق عمليات زيادة الطاقة الإنتاجية في ديسمبر الماضي، سعياً لتعزيز قدرة الشركة على تلبية الطلب المتزايد بسوق المقرمشات.

من ناحية أخرى، ارتفعت إيرادات القطاع إلى ١١٧,٧ مليون جنيه وبنسبة ارتفاع سنوي ٧٢,٥٪ خلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦، مدعومة بمرور زيادة الطاقة الإنتاجية. وبلغ حجم مبيعات قطاع المقرمشات ٥ آلاف طن في التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠١٦ مقارنة بمبيعات قدرها ٢,٨ ألف طن خلال العام الماضي.

بلغ مجمل الربح بقطاع المقرمشات ١٠ ملايين جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ٦٤,٨٪، غير أن ارتفاع تكلفة الخامات أثر على هامش الربح الإجمالي ليتراجع من ٢٨,١٪ خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٥ إلى ٢٤,٥٪ خلال نفس الفترة من العام الجاري. وخلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦، بلغ مجمل الربح بقطاع المقرمشات ٣٣,٩ مليون جنيه بارتفاع سنوي قدره ٧٥,٥٪، غير أن هامش الربح الإجمالي ارتفع من ٢٨,٣٪ خلال التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠١٥ إلى ٢٨,٨٪ خلال العام الجاري.

الويفر

بلغت إيرادات قطاع الويفر ١٧,٦ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ٣٨,٣٪، وبناءً على ذلك ارتفعت مساهمة القطاع إلى ٢,٩٪ من إجمالي إيرادات الشركة خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، من ٢,٤٪ خلال نفس الفترة من العام السابق، كنتيجة طبيعية لنمو حجم المبيعات إلى ٠,٦ ألف طن خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦ وبنسبة ارتفاع سنوي ٣٤,١٪.

وبلغت إيرادات قطاع الويفر ٦٢,٩ مليون جنيه خلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦، وهو ارتفاع سنوي بنسبة ٥,٧٪ مقارنةً بنفس الفترة من عام ٢٠١٥. وبلغ حجم مبيعات القطاع ٢,٣ ألف طن في التسعة أشهر المنتهية في سبتمبر ٢٠١٦ مقارنةً بمبيعات قدرها ٢,٢ ألف طن خلال العام الماضي وبنسبة ارتفاع سنوي قدرها ٣,٤٪.

من ناحية أخرى، بلغ مجمل الربح بقطاع الويفر ٥,٩ ملايين جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ٢٦,٧٪. وقد أثرت الضغوط التضخمية التي يعاني منها الاقتصاد ككل على هامش الربح الإجمالي للقطاع، شأنه كشأن باقي قطاعات الشركة، ليتراجع إلى ٣٣,٧٪ خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦ وذلك من ٣٦,٧٪ خلال نفس الفترة من العام السابق. وخلال التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠١٦، بلغ مجمل الربح بقطاع الويفر ٢٥,١ مليون جنيه مسجلاً ارتفاعاً طفيفاً وذلك مقارنةً بمجمل ربح قدره ٢٤,٩ مليون جنيه خلال نفس الفترة من العام السابق. وتراجع هامش الربح الإجمالي إلى ٣٩,٩٪ خلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦ مقابل ٤١,٩٪ خلال التسعة أشهر الأولى من العام السابق.



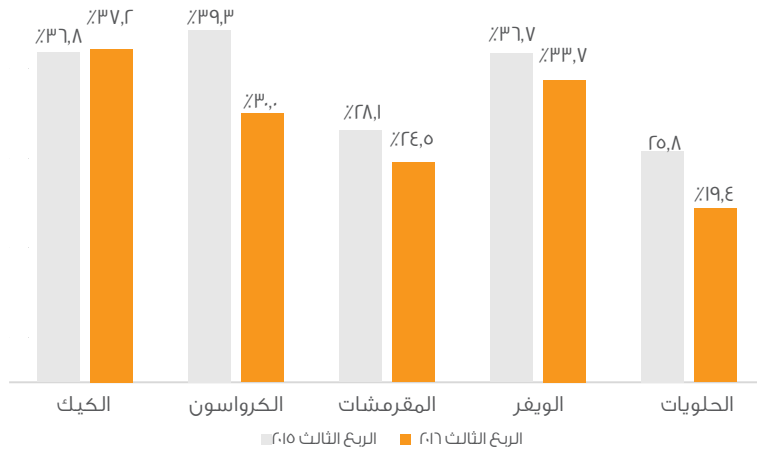
الحلويات

بلغت إيرادات قطاع الحلويات ٢١,٧ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ١٣,٢٪، وبنسبة مساهمة قدرها ٣,٥٪ من إجمالي إيرادات الشركة خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، في مقابل ٣,٦٪ خلال نفس الفترة من العام السابق، وصاحب ذلك نموًا في حجم المبيعات إلى ٠,٩ ألف طن خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦ وبنسبة ارتفاع سنوي ١٣,٧٪.

وبلغت إيرادات قطاع الحلويات ٦٨,٩ مليون جنيه خلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦، مقابل ٥٨,٤ مليون جنيه وهو ارتفاع سنوي بنسبة ١٨٪. وبلغ حجم المبيعات ٣ آلاف طن في التسعة أشهر المنتهية في سبتمبر ٢٠١٦ بنسبة ارتفاع سنوي قدرها ١٥,٧٪.

وتجدر الإشارة إلى أن قطاع الحلويات تأثر بتطبيق ضريبة القيمة المضافة، حيث ارتفعت الضريبة من ١٠٪ في النظام السابق المعروف بضريبة المبيعات إلى ١٣٪، فضلاً عن ارتفاع تكلفة الخامات المباشرة، وهو ما أدى إلى تراجع مجمل الربح بالقطاع إلى ٤,٢ ملايين جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، وهو تراجع بمعدل سنوي ١٤,٩٪، وذلك بالإضافة إلى تراجع هامش الربح الإجمالي إلى ١٩,٤٪ مقابل ٢٥,٨٪ خلال نفس الفترة من العام السابق. وخلال فترة التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠١٦، بلغ مجمل الربح بقطاع الحلويات ١٧,٩ مليون جنيه بنسبة ارتفاع سنوي ٢٥,٨٪. وارتفع هامش الربح الإجمالي إلى ٢٥,٩٪ خلال التسعة أشهر الأولى من عام ٢٠١٦ مقابل ٢٤,٣٪ خلال التسعة أشهر الأولى من العام السابق.

هامش الربح الإجمالي حسب القطاع الإنتاجي



تكلفة المبيعات (١)

تعاني إيديتا ضغوطا كبيرة على فاتورة التكاليف وذلك بسبب عدة عوامل، من بينها استمرار تراجع قيمة الجنيه المصري وما يتبعه ذلك من أثر على أسعار المواد الخام، بالإضافة إلى تطبيق قانون ضريبة القيمة المضافة الجديدة فضلا عن الضغوط التضخمية التي يعاني منها الاقتصاد. وقد أدت هذه العوامل إلى ارتفاع تكلفة المبيعات إلى ٤١١,٢ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، بزيادة سنوية ٢١,٨٪. كما ارتفع معدل تكلفة المبيعات إلى إجمالي المبيعات ليبلغ ٦٧,١٪ خلال الربع الثالث من هذا العام مقابل ٦٣,١٪ خلال الفترة نفسها من العام السابق.

وبلغت تكلفة المبيعات ١,٠٧١ مليار جنيه خلال أول ٩ أشهر الأولى من ٢٠١٦، وبنسبة ارتفاع سنوي ٨,٨٪، حيث انعكس ذلك على معدل تكلفة المبيعات إلى إجمالي المبيعات لتسجل ٦٣,٧٪ في مقابل ٦٢,٤٪ خلال نفس الفترة من العام الماضي.

وقد بلغت تكلفة الخامات المباشرة ٣١٩,٩ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ٢٣,٩٪، علما بأن الخامات المباشرة تعد المساهم الأكبر في تكلفة المبيعات حيث تساهم بنسبة ٧٧,٨٪، كما تساهم بنسبة ٥٢,٢٪ من المبيعات خلال الربع الثالث من العام الحالي في مقابل ٤٨,٢٪ في نفس الفترة من العام السابق. وارتفعت تكلفة الخامات المباشرة بمعدل سنوي ٧,٨٪ لتبلغ ٨١٤,٣ مليون جنيه خلال فترة التسعة أشهر الأولى من ٢٠١٦ وبما يعادل ٤٨,٤٪ من إجمالي المبيعات مقابل ٤٧,٨٪ خلال نفس الفترة من العام الماضي.

تجدر الإشارة إلى أن تطبيق ضريبة القيمة المضافة بدلاً من ضريبة المبيعات، اعتباراً من مطلع سبتمبر الماضي، سوف يكون له تأثير ملحوظ على هيكل التكاليف، وبالتالي على قائمة الدخل، حيث أن الشركة كانت في السابق تدفع ضريبة قدرها ٥٪ على مبيعات جميع قطاعات الشركة (باستثناء قطاع الحلويات ١٠٪) مع خصم تكلفة الخامات من الوعاء الضريبي. أما عند تطبيق نظام ضريبة القيمة المضافة، تقوم الشركة بدفع ضريبة جدول قدرها ٥٪ بجميع القطاعات الإنتاجية عدا قطاع الحلويات الذي يخضع لمعدل الضريبة الأساسي وهو ١٣٪، علماً بأن هذه الضريبة سوف ترتفع إلى ١٤٪ في العام الثاني من بدء تطبيق ضريبة القيمة المضافة.

ويظهر التأثير الرئيسي لتطبيق ضريبة القيمة المضافة في طريقة المعاملة الضريبية لتكاليف المدخلات الإنتاج، حيث أن تكلفة مدخلات الإنتاج المفوترة من موردي الشركة لم تعد تخضع من الوعاء الضريبي، باستثناء قطاع الحلويات الذي يخضع لخصم تكاليف الإنتاج من قيمة الوعاء الضريبي.

وعلى هذه الخلفية سيكون لتطبيق ضريبة القيمة المضافة تأثير ملحوظ على تكلفة المبيعات وبالتالي قائمة الدخل، وبما أن تطبيق هذه الضريبة بدأ فعلياً في ٨ سبتمبر ٢٠١٦، فقد انعكس أثره في فترة ٢١ يوماً من الربع الثالث من عام ٢٠١٦.

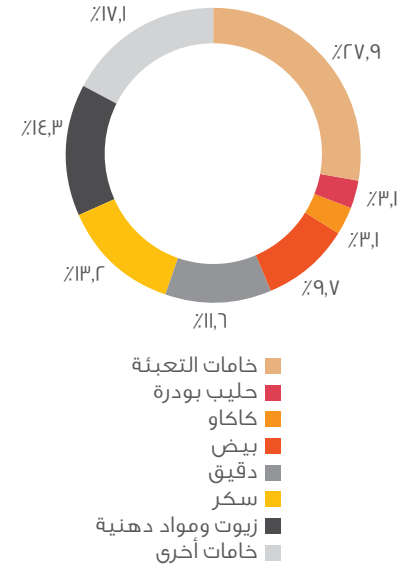
ومن ناحية أخرى بلغت مصروفات الأنشطة الصناعية ٧٤,٣ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، وهو نمو سنوي بمعدل ١١,٥٪، حيث مثلت مصروفات الأنشطة الصناعية ثاني أكبر مساهم في إجمالي تكلفة المبيعات، ويرجع سبب هذه الزيادة في مصروفات الأنشطة الصناعية إلى ارتفاع بندي مرتبات وأجور العاملين وارتفاع مصروفات الخدمات فضلا عن التعديلات الجديدة التي تمت إضافتها على خط إنتاج الكيك في أغسطس الماضي لتدعيم إطلاق منتج تودو براونيز. ومن جهة أخرى مثلت مصروفات الأنشطة الصناعية ١٢,١٪ من إجمالي المبيعات، وهو تراجع طفيف عن ١٢,٤٪ خلال الربع الثالث من العام الماضي.

مصروفات تشغيلية أخرى

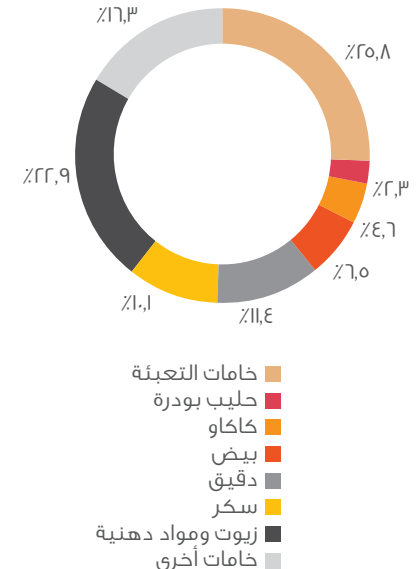
تنقسم المصروفات التشغيلية إلى ثلاث مجموعات رئيسية، وهي مصروفات البيع والتوزيع، ومصروفات الدعاية والتسويق، والمصروفات العمومية والإدارية. وقد بلغ إجمالي المصروفات ٨٨,٩ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، وهو تراجع سنوي بمعدل ١٢,٩٪ مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي. وبلغ إجمالي المصروفات العمومية والبيعية والإدارية (١)، والتي تشمل كذلك مصروفات إهلاك الأصول الإدارية، ٩٧,٩ مليون جنيه، وهو ما يمثل ١٦٪ من إجمالي الإيرادات خلال الربع الثالث من ٢٠١٦ مقابل ٢٠,٦٪ خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٥. وخلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦ بلغ إجمالي المصروفات العمومية والإدارية ٣٤٨,٨ مليون جنيه، وهو ارتفاع سنوي ٧,٢٪.

(٢) تقسيم المبيعات والمصاريف الادارية والعمومية مستمد من المعلومات الواردة من إدارة الشركة لضمان الدقة في حساب مصروفات إيديتا وكيفية انعكاس ذلك على عملياتها.

توزيع الخامات الرئيسية الربع الثالث ٢٠١٥



توزيع الخامات الرئيسية الربع الثالث ٢٠١٦



(١) تقسيم القطاعات بهذا القسم مستمد من تقرير إدارة الشركة.

بلغت مصروفات البيع والتوزيع ٤٧,١ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦ (٧,٧٪ من الإيرادات)، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ٩,٨٪ مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي (٨٪ من الإيرادات). وقد ارتفعت مصروفات البيع والتوزيع خلال الربع الثالث نتيجة الزيادة الدورية في أجور ورواتب العاملين. وبلغت مصروفات البيع والتوزيع ١٣٣,٤ مليون جنيه خلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦ في مقابل ١٢٨,٨ مليون جنيه خلال نفس الفترة من العام الماضي وبنسبة ارتفاع سنوي ٣,٦٪.

شهدت مصروفات الدعاية والتسويق تراجعاً حاداً خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، لتبلغ ٥,٢ مليون جنيه مقابل ٢٤,٧ مليون جنيه خلال الربع الثالث من ٢٠١٥ ومعدل تراجع سنوي ٧٨,٧٪، لتمثل فقط ٠,٩٪ من إيرادات الشركة، حيث قامت الشركة بتوجيه أغلب مخصصات نفقات التسويق لعام ٢٠١٦ خلال النصف الأول من العام للترويج للمنتجات الجديدة التي تم إطلاقها في النصف الأول من العام. وخلال أول ٩ أشهر من العام سجلت مصروفات الدعاية والتسويق ٦٩,٧ مليون جنيه وهو ما يمثل ارتفاع سنوي بنسبة ١١,٣٪.

وبلغت المصروفات العمومية والإدارية ٣٦,٦ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، وهو ارتفاع سنوي بنسبة ٦٪، نتيجة لمصروفات تجديد ترخيص البرمجيات وتطبيقات تكنولوجيا المعلومات بالإضافة إلى مصروفات متأخرة خاصة بعملية الطرح في البورصة المصرية. وتراجعت نسبة المصروفات العمومية والإدارية من إجمالي الإيرادات من ٦,٥٪ خلال الربع الثالث من ٢٠١٥ إلى ٦٪ خلال نفس الفترة من العام الحالي. وخلال أول ٩ أشهر من العام بلغت المصروفات العمومية والإدارية ١١٦,٣ مليون جنيه وهو ما يمثل ارتفاع سنوي بنسبة ٦,٣٪ عن نفس الفترة من العام الماضي.

وبلغت أرباح إيدبتا من العمليات ١٠٣,٨ مليون جنيه خلال الربع الثالث من ٢٠١٦، بمعدل ارتفاع سنوي ١٨,٤٪ وبهامش ١٦,٩٪ من الإيرادات. وخلال أول ٩ أشهر من العام الحالي رصدت الشركة تراجعاً طفيفاً في الأرباح في العمليات بنسبة ٣٪ لتصل إلى ٢٦٠,٧ مليون جنيه.

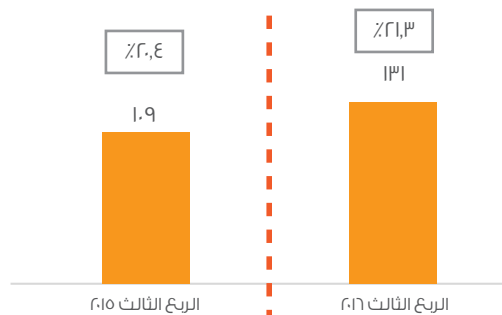


الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك

بلغت الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك ١٣٠,٨ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ١٩,٧٪. وصاحب ذلك ارتفاع هامش الأرباح التشغيلية بواقع ١ نقطة مئوية ليبلغ ٢١,٣٪ مقابل ٢٠,٤٪ خلال العام الماضي. ويرجع ذلك الارتفاع في هامش الأرباح التشغيلية إلى ما ذكرناه سابقاً من تراجع مصروفات التسويق والإعلان بعد أن قامت الشركة بتوجيه أغلب مخصصات نفقات التسويق لعام ٢٠١٦ خلال النصف الأول من العام.

وخلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦، بلغت الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك ٣٤١,٩ مليون جنيه، وهو ارتفاع سنوي طفيف بنسبة ٣,١٪ مقابل ٣٣١,٧ مليون جنيه خلال نفس الفترة من العام الماضي. وتراجع هامش الأرباح التشغيلية إلى ٢٠,٣٪ مقابل ٢١٪ خلال العام الماضي.

معدل نمو الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك (مليون جم / الهامش %)



صافي الربح بعد خصم الضرائب وحقوق الأقلية

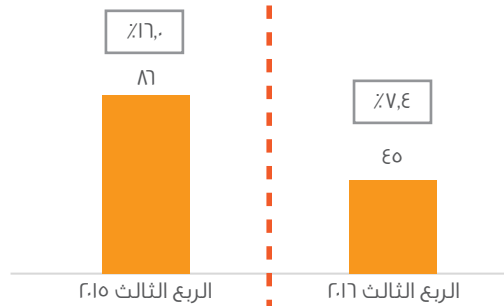
بلغ صافي الربح بعد خصم الضرائب وحقوق الأقلية ٤٥,٢ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، وهو انخفاض سنوي بمعدل ٤٧,٢٪، حيث انعكس ذلك على هامش صافي الربح الذي انخفض إلى ٧,٤٪ خلال الربع الثالث مقابل ١٦٪ خلال نفس الفترة من العام السابق. ويرجع الانخفاض الملحوظ بصافي الأرباح إلى ارتفاع خسائر أسعار صرف العملات إلى ٢٤ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦ مقابل ٤,١ مليون جنيه خلال نفس الفترة من العام الماضي. وكانت الشركة قد أوضحت في تقرير نتائج الأعمال عن الربع الثاني من ٢٠١٦ أن الإدارة قامت بتكوين مخصصات بقيمة ٣ ملايين جنيه شهرياً حتى نهاية العام الجاري لمواجهة اضطرابات أسعار صرف العملات، علماً بأن مخصصات الربع الثالث منقداً بلغت ١٠,٦ ملايين جنيه (١٧,٢ مليون جنيه خلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦)، مقابل ١,٢ مليون جنيه خلال نفس الفترة من العام الماضي (٤,٢ مليون جنيه خلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٥). وعلاوة على ذلك ارتفعت مصروفات الفائدة على القروض متوسطة الأجل إلى ١٢,٧ مليون جنيه بمعدل ارتفاع سنوي ٣٤,٣٪، حيث تواصل الشركة تمويل توسعاتها باستخدام مزيج من الاستثمارات الرأسمالية وكذلك القروض والتسهيلات الائتمانية.



جدير بالذكر أن الشركة سجلت ٢٣,٩ مليون جنيه في صورة استردادات ضريبية خلال الربع الثالث من ٢٠١٥ وذلك بعد تعديل قانون الضرائب على الشركات ليصبح ٢٢,٥٪ بدلاً من ٣٠٪ بأثر رجعي اعتباراً من ١ يناير ٢٠١٥، وهو ما أسفر عنه ارتفاع صافي الربح بعد خصم الضرائب وحقوق الأقلية إلى ٦١,٨ مليون جنيه خلال الربع الثالث من ٢٠١٥ وبلغ معدل هامش صافي الربح ١١,٥٪.

وبلغ صافي الربح بعد خصم الضرائب وحقوق الأقلية ١١٩,٥ مليون جنيه خلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦ مقابل ٢١٢,١ مليون جنيه خلال النصف الأول من العام الماضي، وهو تراجع سنوي بمعدل ٤٣,٦٪، حيث انعكس ذلك على هامش صافي الربح الذي انخفض إلى ٧,١٪ مقابل ١٣,٤٪ خلال أول ٩ أشهر من ٢٠١٥. وتجدر الإشارة إلى أن صافي الربح بعد خصم الضرائب وحقوق الأقلية كان ليلعب ١٨٨,٢ مليون جنيه خلال أول ٩ أشهر من ٢٠١٥، ويصاحبه هامش صافي الربح بنسبة ١١,٩٪، وذلك في حالة تعديله ليعكس تأثير الاستردادات الضريبية المذكورة أعلاه.

معدل نمو صافي الربح بعد خصم الضرائب وحقوق الأقلية (مليون جم / الهامش %)



الميزانية

بلغ إجمالي الأصول ٢,٢ مليار جنيه في نهاية سبتمبر ٢٠١٦، وهو ما يعكس نمو الأصول الثابتة إلى ١,٤ مليار جنيه مقابل ١,٣ مليار جنيه خلال عام ٢٠١٥ في ضوء الانتهاء من تنفيذ التوسعات المقررة بمصنع E07 خلال عام ٢٠١٥ وكذلك تركيب خطوط الإنتاج الجديدة خلال الربع الأول من عام ٢٠١٦، كما يتضمن ١٥٣,٨ مليون جنيه في صورة مشروعات تحت تنفيذ.

بلغ إجمالي النفقات الرأسمالية ٢٥٦,٢ مليون جنيه خلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦، بما في ذلك ٦٩,٧ مليون جنيه لإنشاء مبنى (Hub A) في مصنع E08، إلى جانب ٢١,٧ مليون جنيه لإنشاء صالة جديدة بمصنع E15، ويضاف إلى ذلك المبلغ المتبقي من تكلفة خط إنتاج الشترودل وقدره ١٠,٧ مليون جنيه (إجمالي ٤٤ مليون جنيه) إلى جانب ٢ مليون جنيه في صورة تكاليف متعلقة بخط المقرمشات الجديد الذي تم تركيبه خلال ديسمبر ٢٠١٥.

إضافة إلى ذلك، أعلنت إيديتا عن إبرام عقد شراء قطعة أرض بغرض إقامة مصنع جديد (Keystone Project) والذي يهدف إلى تحسين كفاءة وجودة عملية الإنتاج بالشركة. كما يهدف المشروع الجديد إلى الحفاظ على سرية وجودة الوصفات الخاصة بمنتجات الشركة عن طريق تطوير مزيج الخامات التي يتم توزيعها على جميع مصانع الشركة. وفي سبتمبر ٢٠١٦، بلغت النفقات الرأسمالية المرتبطة بهذا المشروع ١٧,٧ مليون جنيه، علماً بأن النفقات الرأسمالية تتضمن أيضاً ٩,٣ ملايين جنيه في صورة دفعات مقدمة للموردين عن خط إنتاج الويفر الجديد الذي سيتم تركيبه في مصنع E08 في ٢٠١٧.

وقد نجحت الشركة في الحفاظ على مستويات مرتفعة من السيولة النقدية، حيث بلغت النقدية وما في حكمها ٣٣٨,١ مليون جنيه بنهاية سبتمبر ٢٠١٦، وبما يمثل ١٥,٤٪ من إجمالي أصول الشركة.

وفيما يتعلق بمتطلبات رأس المال العامل، بلغ متوسط مخزون الخامات المحلية والمستوردة ما يكفي لتغطية ٠,٧٥ شهر إنتاجي خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، حيث تحرص الشركة على تأمين الخامات المباشرة التي تحصل عليها من المصادر المحلية لتغطية احتياجاتها لمدة شهر من الإنتاج، إلى جانب تأمين احتياجاتها من الخامات المستوردة لتكفيها ثلاثة أشهر إنتاجية، ولما بأن الشركة تلتزم بتخزين المنتجات النهائية لتغطية أنشطة التوريد لمدة ٢,٢ يوماً في المتوسط خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦. وارتفعت الأرصدة المدينة من العمليات التجارية إلى ١١٨ مليون جنيه خلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦ مقابل ٦٧,٨ مليون جنيه بنهاية عام ٢٠١٥، وهو ما يعكس سياسة الشركة لتحصيل أكثر من ٩٧٪ من قيمة المبيعات نقداً. ومن جانب آخر انخفضت الأرصدة الدائنة من العمليات التجارية وأوراق الدفع الأخرى لتبلغ ٢٣٥,١ مليون جنيه في سبتمبر ٢٠١٦ مقابل ٢٥٥,٣ مليون جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠١٥.

بلغ الجزء المستحق على الالتزامات طويلة الأجل ١٠٣,٨ مليون جنيه بنهاية سبتمبر ٢٠١٦ مقابل ١٤٥,٢ مليون جنيه بنهاية عام ٢٠١٥، بينما ارتفعت قيمة القروض طويلة الأجل إلى ٣٩٣,٥ مليون جنيه مقابل ٣٤٦,٢ مليون جنيه بنهاية عام ٢٠١٥. وتقوم الشركة بتمويل توسعاتها باستخدام مزيج من مواردها المالية الذاتية وكذلك القروض والتسهيلات الائتمانية. وبلغ إجمالي حقوق الملكية ١,٢٢ مليار جنيه بنهاية سبتمبر ٢٠١٦.

وبصفة عامة، تحافظ إيديتا على هيكل رأس مال متماسك وملاءة مالية قوية، حيث بلغ إجمالي ديون الشركة ٢٦٤,٤ مليون جنيه وبلغت نسبة صافي الديون إلى حقوق المساهمين ٢١,٦٪، وهو ما يوفر للشركة أسس متينة تمكنها من الاستثمار في خطط التوسع والنمو في المستقبل.

التسوية بين معايير المحاسبة المصرية والمعايير الدولية لإعداد التقارير

تتمثل أبرز الاختلافات بين معايير المحاسبة المصرية والمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية في أسلوب احتساب نصيب أرباح العاملين، حيث يتم معاملة أرباح العاملين باعتبارها ضمن مصروفات الشركة باستخدام المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية، بينما يتم حسابها ضمن توزيعات الأرباح عند اتباع معايير المحاسبة المصرية، وبالتالي لا يمكن إدراجها ضمن بنود قائمة الدخل.

هناك أيضاً اختلاف في معاملة الأرباح والخسائر الناتجة عن عمليات سوق الصرف لاحتساب الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك، حيث تم إعادة تويب ٧١,٥ مليون جنيه بالأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك لتعكس خسائر أسعار الصرف، بالإضافة إلى تسجيل مكاسب من بيع الأصول بقيمة ٠,٩٧٠ مليون جنيه. وقامت الشركة كذلك بإعادة تويب ٦٥,٦ مليون جنيه بالأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك لتمثل في بعض النفقات المتعلقة بالعمليات غير المتكررة ومنها ٢,٥ مليون جنيه قيمة تبرعات الشركة لصالح مبادرة «بكل فخر صنع في مصر» من أجل دعم وتشجيع الصناعات المحلية، و١٩,٥ مليون جنيه نصيب أرباح العاملين بالإضافة إلى ١٢ مليون جنيه قيمة مخصصات خسائر أسعار الصرف.

وفيما يلي مقارنة بين القوائم المالية خلال أول ٩ أشهر من عام ٢٠١٦ باستخدام معايير المحاسبة المصرية والمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية.

جنيه مصري	معايير المحاسبة المصرية ٩ أشهر ٢٠١٦	إعادة تبويب	المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية ٩ أشهر ٢٠١٦
صافي المبيعات	١,٦٨١,٢٦٦,٧٠٦		١,٦٨١,٢٦٦,٧٠٦
تكلفة المبيعات (بخلاف مصروفات الأنشطة الصناعية)	٨٦٢,٢٣١,٠٦٣		٨٦٢,٢٣١,٠٦٣
مصروفات الأنشطة الصناعية	٢٠١,٧١٤,٦٦٥		٢٠٩,٥١٤,٦٦٥
إجمالي تكلفة المبيعات	١,٠٦٣,٩٤٥,٧٢٨	٧,٨٠٠,٠٠٠	١,٠٧١,٧٤٥,٧٢٨
مجموع الربح	٦١٧,٣٢٠,٩٧٨	(٧,٨٠٠,٠٠٠)	٦٠٩,٥٢٠,٩٧٨
هامش الربح الإجمالي	%٣٦,٧		%٣٦,٣
مصروفات التوزيع	١٢٨,٢٦٦,٠٥٠	٥,١٠٠,٠٠٠	١٣٣,٣٦٦,٠٥٠
مصروفات الدعاية والتسويق	٦٩,٧١٣,٢٠٦	-	٦٩,٧١٣,٢٠٦
مصروفات عمومية وإدارية	١٠٩,٧١٨,٣٤٩	٦,٦٠٠,٠٠٠	١١٦,٣١٨,٣٤٩
مصروفات تشغيلية أخرى	٢٩,٣٨٩,٩٧١	-	٢٩,٣٨٩,٩٧١
أرباح النشاط	٢٨٠,٢٣٣,٤٠٣	(١٩,٥٠٠,٠٠٠)	٢٦٠,٧٣٣,٤٠٣
هامش أرباح النشاط	%١٦,٧		%١٥,٥
الأرباح قبل خصم الضرائب	١٨٢,١٤٩,٤٧٨	(١٩,٥٠٠,٠٠٠)	١٦٢,٦٤٩,٤٧٨
ضرائب الدخل	٤٣,١٣٣,٠٨٦	-	٤٣,١٣٣,٠٨٦
صافي الربح بعد خصم الضرائب	١٣٩,٠١٦,٣٩٢	(١٩,٥٠٠,٠٠٠)	١١٩,٥١٦,٣٩٢
هامش صافي الربح بعد خصم الضرائب	%٨,٣		%٧,١
الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك (EBITDA)	٢٧٦,٣٠٧,٥٨١	٦٥,٥٩٠,٥٥٨	٣٤١,٨٩٨,١٣٩
هامش الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك	%١٦,٤		%٢٠,٣

أبرز مستجدات الأسواق التي تنافس بها الشركة

بالرغم من اضطرابات المشهد الاقتصادي في مصر خلال الفترة الماضية، تعكس المؤشرات استمرار النمو بأسواق الأغذية الخفيفة، وخلال أول ٨ أشهر من عام ٢٠١٦ بلغ حجم السوق ٨,٢ مليار جنيه وهو نمو بنسبة ٨,٩% مقابل نفس الفترة من العام الماضي. (وفقاً لأحدث إحصاءات وكالة نيلسون حتى شهر أغسطس ٢٠١٦).

وقد احتلت شركة إيديتا مرتبة الصدارة في أسواق الكرواسون المعبأً ألباً في مصر، حيث ارتفعت حصتها السوقية إلى ٦٩,٩% خلال أول ٨ أشهر من عام ٢٠١٦ مقابل ٦٦,٦% في أغسطس من عام ٢٠١٥. يذكر أن سوق الكرواسون المعبأً ألباً يمثل أحد الشرائح الأسرع نمواً بقطاع الأغذية الخفيفة، حيث بلغ حجمه ٦٤٨,٣ مليون جنيه بمعدل نمو سنوي ٢٠,٣% خلال أول ٨ أشهر من عام ٢٠١٦. ويرجع السبب وراء ارتفاع الحصة السوقية للشركة إلى نمو الطاقة الإنتاجية في قطاع الكرواسون بنسبة ٨٧% خلال عام ٢٠١٥ وتشغيل خط إنتاج فطائر الشترودل (مولتو باتيه) خلال مارس الماضي، بالإضافة إلى مردود الفئات السعرية الجديدة لمنتجات قطاع الكرواسون التي تقدمها الشركة للمستهلك المصري.

على الرغم من أن قطاع الكيك شهد نمواً سنوياً بمعدل ٣,٢% ليلبغ حجمه ١,٢ مليار جنيه خلال أول ٨ أشهر من عام ٢٠١٦، إلا أن الحصة السوقية للشركة أخذت في التراجع نظراً لانخفاض معدلات الإنتاج في ظل شطب منتج توينكيز في سبتمبر ٢٠١٥ مصحوباً باحتدام المنافسة في السوق المحلي، حتى بلغت أدنى مستوياتها عند ٥٥,٦% في إبريل ٢٠١٦. ومنذ ذلك الحين شهدت مبيعات الكيك تعافياً تدريجياً وهو ما انعكس في استعادة الشركة جزءاً من حصتها السوقية التي بلغت ٥٦,٢% في أغسطس الماضي، بالتزامن مع القرار الاستراتيجي بمضاعفة سعر وحجم منتج توينكيز الجديد، حيث يهدف ذلك إلى تعظيم معدلات الربحية وكذلك التحول من مخاطر تضخم الأسعار. وبناء على ذلك تقوم إيديتا حالياً بإجراء تعديلات جوهرية على هيكل تسعير منتجاتها، ويتبعها في ذلك الاتجاه عدة منافسين على المستوى المحلي، حيث قام بعض اللاعبين المحليين بطرح منتجات جديدة بفئات سعرية أعلى خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦.

تقرير نتائج الأعمال | الفترة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠١٦

القاهرة في ٩ نوفمبر ٢٠١٦

ويعتبر قطاع المقرمشات أيضا أحد الشرائح الأسرع نمواً بصناعة الأغذية الخفيفة حيث حقق نمواً ملحوظاً بنسبة ١٠٪ خلال أول ٨ أشهر من عام ٢٠١٦، إذ يمثل هذا القطاع ٥٪ من شريحة التسالي المالحة التي تهيمن عليها منتجات رقائق البطاطس. وقد ارتفعت الحصة السوقية للشركة إلى ٤٠,٨٪ خلال أول ٨ أشهر من ٢٠١٦ مقابل ٣٥,٩٪ في نفس الفترة من العام الماضي، علماً بأن الشركة قامت بمضاعفة طاقتها الإنتاجية من المقرمشات بنهاية ديسمبر ٢٠١٥، حيث تتطلع الشركة إلى استعادة المبيعات القوية لتعزيز حصتها السوقية مجدداً بهذا السوق.

وأخيراً، بلغت الحصة السوقية لشركة إيديتا من سوق الويفر ٧,٣٪ حالياً لتحل بذلك المركز الرابع على قائمة كبار منتجي الويفر في السوق المصري.

قطاعات محددة بسوق الأغذية الخفيفة في مصر (أول ٦ أشهر ٢٠١٦)

القطاع	٨ أشهر ٢٠١٥ (مليون جم)	٨ أشهر ٢٠١٦ (مليون جم)	التغيير %
الكيك	١,١٢١	١,١٥٧	٣,٢٪
الكرواسون	٥٣٩	٦٤٨	٢٠,٣٪
التسالي المالحة	٤,٤٧٧	٥,٠٢٢	١٢,٢٪
المقرمشات*	٢٢٨	٢٥١	١٠,٠٪
الويفر	١,١٩١	١,١٥٢	٣,٢-٪
الحلويات**	-	-	-
إجمالي حجم السوق	٧,٥٥٦	٨,٢٣١	٨,٩٪

* تمثل المقرمشات ٥,٠٪ من سوق التسالي المالحة

** البيانات السوقية لقطاع الحلويات عن أول ٨ أشهر من العام غير متوفرة في الوقت الحالي حيث أن العينة البحثية تخضع لإعادة الهيكلة. وبلغ حجم السوق ٣٠٨,٦ مليون جنيه خلال أول ٦ أشهر من عام ٢٠١٦.
المصدر: AC Nielsen Retail Audits

الوعي بالعلامة التجارية ^٢	العلامات	متوسط السعر (جم / دولار)	الحصة السوقية النسبية ^١	الحصة السوقية المطلقة ^١	الترتيب في السوق	
٩٩٪		٠,٩١ / ٠,١٠	٤,٢x	٥٦,٢٪	١#	} ٩٣٪ من الإيرادات
١٠٠٪		١,١٨ / ٠,١٣	٣,٦x	٦٩,٩٪	١#	
٨٣٪		١,٠٤ / ٠,١٢	٠,٧x	٤٠,٨٪	٢#	
٩١٪		١,٠٠ / ٠,١١	٠,٢x	٧,٣٪	٤#	
--		٣,٠٧ / ٠,٣٥	٠,٥x	١١,٤٪	٢#	

المصدر: تقرير IPSOS، AC Nielsen Retail Audit لشهر أغسطس ٢٠١٦

١. الحصة السوقية النسبية تمثل محصلة قسمة حصة شركة إيديتا على حصة أقرب منافسيها في السوق.

٢. الدولار = ٨,٨٨ جنيه مصري، وفقاً لسعر الصرف في ٣٠ سبتمبر ٢٠١٦ (البنك المركزي المصري).

٣. مؤشر الوعي العام بالعلامة التجارية يهدف إلى قياس مدى دراية الجمهور بالعلامات المختلفة من خلال إجراء استطلاعات الرأي المنظمة والتلقائية

٤. الحصة السوقية لفترة أول ٨ أشهر ٢٠١٦.

قطاع التسويق

تعكف شركة إيديتا حالياً على إعادة هيكلة تسعير جميع منتجاتها وهو التوجه السائد في سوق الأغذية الخفيفة حيث يقوم كبار اللاعبين بالقطاع بزيادة أسعار المنتجات سعياً لتخفيف حدة التحديات الاقتصادية التي تواجهها الشركات ومن بينها ارتفاع الأسعار بشكل عام وانخفاض قيمة الجنيه المصري أمام الدولار الأمريكي بالإضافة إلى تنفيذ قانون ضريبة القيمة المضافة الجديد.

ومن هذا المنطلق، تتبنى شركة إيديتا استراتيجية للتسويق تركز على المنتجات الابتكارية الجديدة ذات هامش الربح المرتفع، حيث تعكف الشركة حالياً على إطلاق مجموعة جديدة من المنتجات الجذابة، بعضها تم تطويره بمعرفة الشركة ومن خلال مواردها الذاتية، والبعض الآخر تم تطويره بمقتضى اتفاقية إيديتا مع الشركة الدولية «هوستس برانز LLC» لاكتساب حقوق التصنيع والمعرفة الفنية والتقنية الخاصة بـ ١١ منتج متنوع من منتجات هوستس. وقد قامت إيديتا خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦ بالتوسع في قطاع الكيك من خلال إطلاق منتج «تودو براونيز» بسعر ٣ جنيهات للقطعة، وهو المنتج الأعلى سعراً مقارنة بباقي منتجات الكيك. ويأتي إطلاق المنتج الجديد في إطار سعي الشركة لاستخدام وفورات الطاقة الإنتاجية الناتجة عن شطب منتج توينكينز. وبالإضافة إلى ذلك، تدرس الشركة باستمرار طرح منتجات جديدة من أجل فتح آفاقا جديدة في هذا السوق الواعد وتزويد المستهلكين بمجموعة متنوعة من المنتجات الجديدة والمميزة.

ورصدت إيديتا تحولاً في سلوكيات المستهلك نحو تقبل المنتجات الجديدة ذات السعر المرتفع، حيث لاقت المنتجات الجديدة التي تم طرحها منذ بداية العام الحالي ردود فعل إيجابية من جانب المستهلكين وهو ما فاق توقعات الشركة.

ويعكف قطاع التسويق على إطلاق حملات الدعاية المكثفة لدعم وترويج المنتجات الجديدة وزيادة وعي الجمهور بها، حيث قامت الشركة بإطلاق حملات إعلانية تليفزيونية في القنوات التي تحقق أعلى نسب مشاهدة بالإضافة إلى إطلاق حملة الدعاية لآخر منتجات الشركة في اللوحات الإعلانية المنتشرة في أرجاء القاهرة.

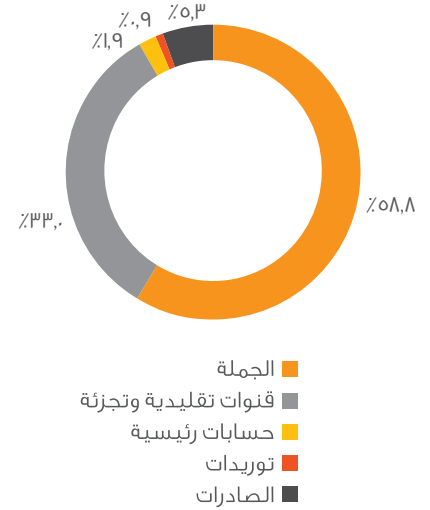
متوسط السعر الاستهلاكي للوحدة البيعية

	الربع الثالث ٢٠١٥	الربع الثالث ٢٠١٦	معدل النمو
الكيك	٠,٦٩	٠,٩١	٪٣١,٩
الكرواسون	١,٠٦	١,١٨	٪١١,٣
المقرمشات	١,٠٠	١,٠٤	٪٤,٠
الويفر	١,٠٠	١,٠٠	٪٠,٠
الحلويات	٢,٠٥	٣,٠٧	٪٤٩,٨
إجمالي	٠,٨٤	١,٠٥	٪٢٥,٠

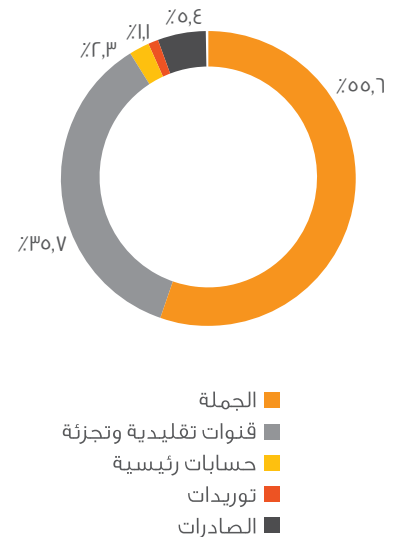
قطاع المبيعات والتوزيع^(٣)

تواصل شركة إيديتا مساعيها لتنمية الإيرادات من نقاط البيع بالتجزئة والقنوات التقليدية على حساب تجار الجملة وهو ما سيمكن الشركة من الاقتراب قدر المستطاع من نبض السوق وكذلك الاستفادة من مميزات عديدة تتضمن سرعة تقبل ارتفاع الأسعار من جانب تجار التجزئة. وتعكس هذه الاستراتيجية قيام الشركة بزيادة عدد سيارات التوزيع إلى ٥٧٧ سيارة بالإضافة إلى زيادة عدد مراكز التوزيع إلى ٢١ مركزاً خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦.

توزيع الإيرادات حسب قنوات التوزيع الربع الثالث ٢٠١٥



توزيع الإيرادات حسب قنوات التوزيع الربع الثالث ٢٠١٦



وقد انعكست هذه الاستراتيجية في ارتفاع مجمل مبيعات الجملة إلى ٣٥٢,٣ مليون جنيه خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، وهو ما يمثل ارتفاعاً سنوياً بنسبة ٦,٦٪. ومن جهة أخرى بلغ مجمل المبيعات من منافذ التجزئة ٢٢٦ مليون جنيه، وهو قفزة سنوية بنسبة ٢٢٪، وتمثل مبيعات وسائل التجارة التقليدية ومنافذ التجزئة ٣٥,٧٪ من إجمالي مبيعات الشركة مقابل ٣٣٪ خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٥. وشهدت مساهمة التوريدات والحسابات الرئيسية ارتفاعاً طفيفاً لتبلغ ٣,٤٪ من إجمالي الإيرادات خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦. وارتفع عدد منافذ البيع التي تتعامل معها الشركة بصورة مباشرة إلى ٦٦,٥٤٢ ألف منفذ تقريباً بنهاية الربع الثالث من عام ٢٠١٦، مقابل ٦٣,١٣١ ألف منفذ خلال الفترة نفسها من العام السابق، وهو ما يعكس التزام الشركة بتوسيع شبكة التوزيع في جميع أنحاء الجمهورية.

وتواصل الشركة التركيز على حضورها الإقليمي حيث تسعى باستمرار لاقتناص الفرص المتاحة لتوسيع انتشارها في الأسواق الجديدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا بالإضافة إلى جنوب الصحراء الإفريقية، وهو ما يدعم هدفها الرئيسي لتتربع على عرش سوق الأغذية الخفيفة المعبأة آلياً على الصعيدين المحلي والإقليمي بالإضافة إلى زيادة الإيرادات من العملة الأجنبية وهو ما يخفف من الصعوبات التي تواجهها الشركة في الحصول على العملة الأجنبية من السوق المحلي. وحققت الشركة خلال الربع الثالث من ٢٠١٦ إنجازاً كبيراً في خططها الاستراتيجية الرامية للتوسع إقليمياً، حيث قامت بتوقيع اتفاقية مع شركة خليفة عبد الرحمن القصبي لمخازن التبريد بالسعودية تقوم الأخيرة بموجبه بتوزيع منتجات هوزر وتونيكيز وتابجر تيل في السعودية. وسوف تعزز هذه الاتفاقية من تواجد إيديتا المباشر في السوق السعودية وهي ثاني أكبر سوق استهلاكي بالمنطقة والتي ستكون بمثابة المحرك الرئيسي لنمو قطاع التصدير. وبناء على ما سبق، بلغت نسبة مساهمة أنشطة التصدير من إجمالي الإيرادات ٥,٤٪ خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، حيث بلغت إيرادات أنشطة التصدير ٣٤,١ مليون جنيه ونسبة نمو سنوي ١٣,٨٪ مقارنة بنفس الفترة من العام الماضي. وقد حافظت أسواق الضفة الغربية وليبيا على صدارتها كأبرز الأسواق التصديرية لإيديتا بنسبة ٦٦٪ من إجمالي الصادرات.

قطاع الإمداد والتوريد

تضع إدارة التوريد على رأس أولوياتها تعظيم الكفاءة التشغيلية وتقليل التكاليف من أجل التغلب على التحديات التي تواجهها الشركة وأهمها تراجع قيمة الجنيه المصري مقابل العملات الأجنبية، وهو ما أثر على هيكل التكاليف وخصوصاً الخامات المستوردة بالإضافة إلى الخامات المحلية التي يدخلها مكون يتم شراؤه بالدولار مثل الزيوت والدهون النباتية. وقد نجحت إدارة التوريد في متابعة أسعار السلع خلال الربع الثالث، حيث قامت بالتعاقد على شراء خامات متعددة بأسعار تنافسية، كما تقوم الشركة بتنويع قاعدة الموردين باستمرار من أجل ضمان الحصول على الخامات التي تحتاجها الشركة بأسعار مناسبة.

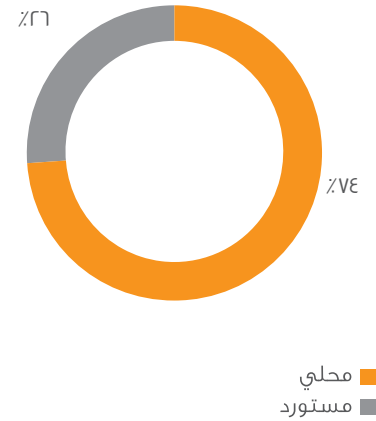
تضع إدارة الإمداد والتوريد نصب عينها أولوية أخرى تتمثل في إدارة عقود الخامات المباشرة نظراً لتقلب أسواق الصرف ونقص السيولة الدولارية خلال الربع الثالث من العام الجاري، حيث نجحت الشركة في تأمين الخامات المباشرة التي تحصل عليها من المصادر المحلية لتغطية احتياجاتها لمدة شهر من الإنتاج، إلى جانب تأمين احتياجاتها من الخامات المستوردة لتكفيها ثلاثة أشهر إنتاجية بالرغم من تلك التحديات.

وقد مثلت الخامات المستوردة ٢٥٪ من إجمالي التكاليف المباشرة خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦، مقابل ٢٦٪ خلال نفس الفترة من العام السابق. ولا تزال المواد الخام تمثل النصيب الأكبر من فاتورة الخامات المباشرة، حيث استحوذت منفردة على ٧٤,٢٪ من إجمالي تكلفة الخامات المباشرة خلال الربع الثالث، فيما تمثل خامات التغليف نسبة ٢٥,٨٪ من التكاليف المباشرة.

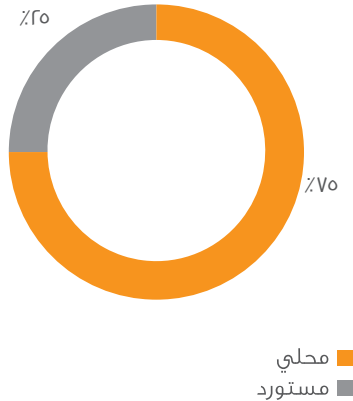
العمليات الصناعية

قامت شركة إيديتا بتطوير للأششطة والعمليات الصناعية والتي عززت من خطط الشركة التوسعية بالإضافة إلى تحسين وتطوير عمليات الإنتاج الحالية. ومن هذا المنطلق، قامت الشركة بالتعاقد على شراء خط إنتاج جديد بقطاع الويفر في ٢٠١٦ تمهيداً لتشغيله بحلول عام ٢٠١٧، وبدأت الشركة أيضاً عملية اختبارات التشغيل لخط إنتاج جديد بقطاع الحلويات بمصنع ECI تمهيداً لتشغيل المرحلة الأولى خلال الربع الرابع من العام الجاري، كما أتمت التعاقد على إنشاء خط جديد لإنتاج الكيك والذي من المنتظر أن يبدأ الإنتاج

الخامات المباشرة الربع الثالث ٢٠١٥



الخامات المباشرة الربع الثالث ٢٠١٦



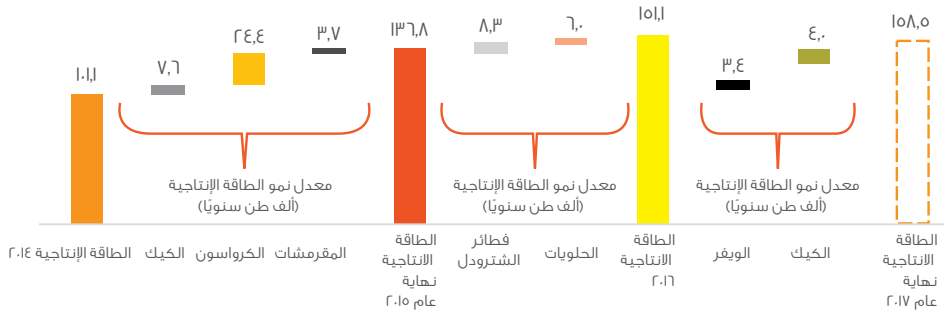
(٣) توزيع الإيرادات حسب قنوات البيع يعكس مجمل المبيعات.

بحلول النصف الثاني من عام ٢٠١٧، علمًا بأن أعمال الإنشاءات تسير على قدم وساق في المرحلة الأولى من مصنع E08 كما قامت بالتعاقد مؤخرًا لإنشاء المرحلة الثانية من المصنع.

كما قامت الشركة بإجراء تعديلات على خط إنتاج توينكيز حتى يتناسب مع طرح المنتجات الجديدة باستخدام وفورات الطاقة الإنتاجية الناتجة عن شطب منتج توينكيز واستبداله بالمنتج الأكبر حجمًا توينكيز إكسترا. وإضافة إلى ذلك، قامت الشركة خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦ بإطلاق منتج جديد تحت علامة تودو براونيز الذي قامت بتطويره إدارة البحث والتطوير بالشركة ليكون أول منتج براونيز معبأ آليًا وله فترة صلاحية تنافسية.

وعلى صعيد إدارة البحث والتطوير بالشركة، يقوم المعمل الجديد بمصنع E07 بإجراء الأبحاث من أجل دراسة احتمالات ترشيد الإنفاق في ظل المرونة والتنوع اللذان يميزان مدخلات الإنتاج التي تستخدمها إيديتا مع الحفاظ على معايير الجودة التي تتميز بها منتجات الشركة. كما ستقوم إيديتا باستغلال قدرات قسم الأبحاث والتطوير من أجل تطوير المنتجات التي تطرحها الشركة إلى جانب الاستفادة من العلامات التجارية الجديدة والدراسة التقنية التي اكتسبتها من اتفاقيتها مع شركة هوستس الأمريكية.

معدل نمو الطاقة الإنتاجية خلال الفترة من عام ٢٠١٤ - ٢٠١٦



الموارد البشرية

إيمانًا بالدور المحوري الذي يلعبه فريق العمل بما يحظى به من طاقات بشرية فريدة، تتبلور استراتيجية الموارد البشرية التي تتبناها شركة إيديتا في الارتقاء بأداء العاملين بصورة مستمرة، عبر الاستثمار في طاقات ومهارات كل منهم باعتبارهم الركيزة الأساسية لنمو الشركة والقوة الدافعة لنجاحها وتحقيق أهدافها.

هذا الحرص المستمر على رعاية وتنمية فريق العمل البالغ ٥٦٨٠ موظف ينعكس مردوده المباشر في انخفاض معدل دوران العمالة، إذ لم يتجاوز ٨,٦٪ منذ بداية العام.

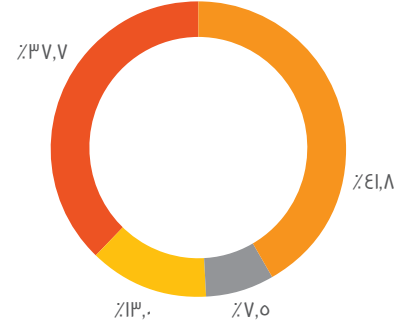
إضافة إلى ذلك، قامت الشركة خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦ بالتعاقد مع شركتي توظيف عمالة لتوظيف حديثي التخرج بفروع الشركة المختلفة وذلك من أجل الحفاظ على تنوع مصادر العمالة مع ضمان المستويات المناسبة من المهارات.

في الوقت الذي تقوم فيه إيديتا بتطوير وتمكين العمالة الماهرة، تواصل الشركة عملية ميكنة الأنشطة الصناعية كأحد الإجراءات التي تقوم بها في إطار برنامج ترشيد الإنفاق بالإضافة إلى استبعاد العمالة غير الماهرة.

شركة إيديتا للصناعات الغذائية

تأسست شركة «إيديتا للصناعات الغذائية» عام ١٩٩٦، وهي شركة رائدة في قطاع الصناعات الغذائية المعبأة آلياً بالسوق المصري. تتخصص شركة «إيديتا» في إنتاج وتصنيع وتسويق وتوزيع المخبوزات، بما في ذلك الكيك والكرواسون والرقائق المخبوزة (المصنعة من الدقيق) وبسكويت الويفر وكذلك الحلويات الجافة والطوفي والجيلي والكراميل، حيث تضم محفظة الشركة عددًا من العلامات التجارية المحلية الرائجة مثل «مولتو» و«تودو» و«بيك رولز» و«بيك ستيكس» و«فريسكا» و«ميميكس»، كما تمتلك عددًا من العلامات التجارية الدولية ومنها «توينكيز» و«هوهوز» و«تايجر نيل» في مصر وليبيا والأردن وفلسطين والمغرب والجزائر وتونس وسوريا ولبنان والعراق والبحرين وعمان والإمارات والكويت وقطر والسعودية، وتمتلك كذلك حقوق التصنيع والمعرفة الفنية والتقنية على الساحة الإقليمية لباقة إضافية تضم ١١ منتج من منتجات شركة «هوستس براندز» الدولية. وتحظى شركة «إيديتا» بأكبر حصة سوقية في أسواق الكيك والكرواسون المعبأة آلياً، وتحل المركز الثاني في سوق الرقائق والمقرمشات المخبوزة مع تعظيم حصتها في شرائح بسكويت الويفر والحلويات. وخلال الربع الأول من عام ٢٠١٦، توزعت مبيعات الشركة بواقع ٩٣٪ تقريباً للسوق المحلي مع توجيه قرابة ٧٪ المتبقية لأسواق التصدير في أكثر من ١٤ دولة وعلى الأخص الدول العربية المجاورة. لمزيد من المعلومات يرجى زيارة الموقع الإلكتروني: ir.edita.com.eg

هيكل المساهمين اعتبارًا من الربع الثالث من عام ٢٠١٦



التصريحات التطلعية:

يحتوى هذا البيان على تصريحات تطلعية. التصريح التطلعي هو أي تصريح لا يتصل بوقائع او احداث تاريخية، و يمكن التعرف عليه عن طريق استخدام مثل العبارات والكلمات الاتية «وفقا للتقديرات»، «تهدف»، «مرتقب»، «نقدر»، «نتحمل»، «نتعتقد»، «قد»، «التقديرات»، «تفترض»، «توقعات»، «تعتزم»، «تري»، «تخطط»، «ممكن»، «متوقع»، «مشروعات»، «ينبغي»، «على علم»، «سوف»، او في كل حالة، ما يفيها او تعبيرات اخرى مماثلة التي تهدف الى التعرف على التصريح باعتباره تطلعي. هذا ينطبق، على وجه الخصوص، إلى التصريحات التي تتضمن معلومات عن النتائج المالية المستقبلية او الخطط أو التوقعات بشأن الأعمال التجارية والإدارة، والنمو أو الربحية والظروف الاقتصادية والتنظيمية العامة في المستقبل وغيرها من المسائل التي تؤثر على شركة إيديتا للصناعات الغذائية ش.م.م. («الشركة»).

التصريحات التطلعية تعكس وجهات النظر الحالية لإدارة الشركة («الإدارة») على احداث مستقبلية، والتي تقوم على افتراضات الإدارة وتتطوي على مخاطر معروفة وغير معروفة، ومجهولة وغيرها من العوامل التي قد تؤثر على ان تكون نتائج الشركة الفعلية او أداءها أو إنجازاتها مختلفا اختلافا ماديا عن أي نتائج في المستقبل، او عن أداء الشركة أو إنجازاتها الواردة في هذه التصريحات التطلعية صراحة أو ضمنا. قد يتسبب تحقق أو عدم تحقق هذا الافتراض في اختلاف الحالة المالية الفعلية للشركة او نتائج عملياتها اختلافا جوهريا عن هذه التصريحات التطلعية، أو عدم توافق التوقعات سواء كانت صريحة أو ضمنية.

تخضع أعمال الشركة لعدد من المخاطر والشكوك التي قد تتسبب في اختلاف التصريح التطلعي أو التقدير أو التنبؤ اختلافا ماديا عن التصريحات التطلعية الواردة في هذا البيان سواء صراحة أو ضمنا. المعلومات والآراء والتصريحات التطلعية الواردة في هذا البيان تعبر فقط عن وقت صدور هذا البيان وتخضع للتغيير دون إخطار. و لا تتعهد الشركة بأي التزام فيما يخص مراجعة أو تحديث أو تأكيد أو الاعلان عن أي تعديلات على أي من التصريحات التطلعية لتعكس الأحداث التي تتم أو الظروف التي تنشأ فيما يتعلق بمضمون هذا البيان.

للاستعلام والتواصل

الأستاذة / منة شمس الدين
رئيس علاقات المستثمرين وتطوير الأعمال

تليفون: +٢٠٢ ٣٨٥١ ٦٤٦٤
موبايل: +٢٠١٠ ٠ ١٥٤ ٢٤٢٨
menna.shamseldin@edita.com.eg

الأستاذة / ياسمين غُبريال
مسئول علاقات المستثمرين

تليفون: +٢٠٢ ٣٨٥١ ٦٤٦٤
موبايل: +٢٠١٢ ٢ ٧٥٦ ٣٩٣٥
yasmine.ghobrial@edita.com.eg