



تقرير نتائج الأعمال | الفترة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠١٦

القاهرة في ٢٨ فبراير ٢٠١٧

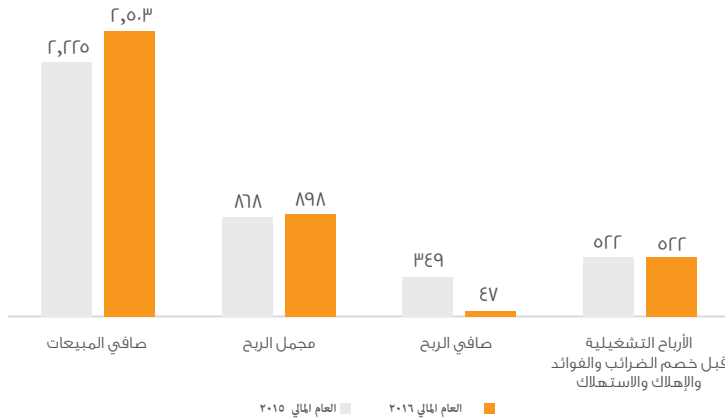
إيديتا للصناعات الغذائية تعلن نتائج الفترة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠١٦

نمو إيرادات إيديتا بمعدل سنوي ١٢,٥٪ خلال عام ٢٠١٦ (٢٧,١٪ خلال الربع الأخير منفردًا)، والشركة تنجح في دعم هامش الأرباح رغم الضغوط التضخمية غير المسبوقة على هيكل التكاليف بفضل التطبيق المبكر للاستراتيجية زيادة أسعار المنتجات

أبرز المؤشرات المالية لعام ٢٠١٦

<p>مجمّل الربح</p> <p>٨٩٨,٣ مليون جنيه</p> <p>نمو سنوي ٣,٦٪ ▲</p>	<p>الإيرادات</p> <p>٢,٥ مليار جنيه</p> <p>نمو سنوي ١٢,٥٪ ▲</p>
<p>صافي الربح</p> <p>٤٧,٤ مليون جنيه</p> <p>انخفاض سنوي ٨٦,٤٪ ▼</p>	<p>الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك (EBITDA)</p> <p>٥٢١,٨ مليون جنيه</p> <p>دون تغير سنوي</p>

الأداء المالي للشركة خلال عام ٢٠١٦ (مليون جم)



ملخص قائمة الدخل (مليون جم)	العام المالي		الربع الأخير		التغيير (%)
	٢٠١٦	٢٠١٥	٢٠١٦	٢٠١٥	
الإيرادات	٢,٥٠٢,٩	٢,٢٢٥,٤	٨٢١,٧	٦٤٦,٢	١٢,٥٪
مجمّل الربح	٨٩٨,٣	٨٦٧,٥	٢٨٨,٧	٢٧٣,٤	٣,٦٪
هامش الربح الإجمالي	٣٥,٩٪	٣٩,٠٪	٣٥,١٪	٤٢,٣٪	-
الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك	٥٢١,٨	٥٢١,٩	١٧٩,٩	١٩٠,٢	٥,٤٪-
هامش الأرباح التشغيلية	٢٠,٨٪	٢٣,٥٪	٢١,٩٪	٢٩,٤٪	-
صافي الربح	٤٧,٤	٣٤٩,١	٧٢,١-	١٣٧,٠	٨٦,٤٪-
هامش صافي الربح	١,٩٪	١٥,٧٪	٨,٨٪-	٢١,٢٪	-

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.



نبذة عن نتائج الفترة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠١٦

أعلنت اليوم شركة إيديتا للصناعات الغذائية (كود البورصة المصرية EFID.CA وبورصة لندن EFDQ.L) الرائدة بصناعة الأغذية الخفيفة في مصر، عن نتائجها المالية والتشغيلية للفترة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠١٦، حيث بلغت الإيرادات ٢,٥ مليار جنيه خلال عام ٢٠١٦ بزيادة ١٢,٥٪ عن عام ٢٠١٥. وخلال الربع الأخير منفردًا، بلغت إيرادات الشركة ٨٢١,٧ مليون جنيه، وهو نمو سنوي بمعدل ٢٧,١٪.

ونجحت إيديتا في تجاوز تحديات المشهد الاقتصادي خلال الفترة الماضية بفضل تطبيقها المبكر لاستراتيجية تعديل هيكل أسعار جميع منتجاتها منذ سبتمبر ٢٠١٥، مما أثمر عن تنمية الإيرادات ودعم هامش الأرباح وسط الضغوط التضخمية التي خيمت على السوق المصري طوال عام ٢٠١٦ في ظل اتجاه الحكومة لتنفيذ برنامج الإصلاحات الاقتصادية بما في ذلك إقرار ضريبة القيمة المضافة وتحرير سعر صرف الجنيه في نوفمبر ٢٠١٦، إلى جانب تخفيض مخصصات دعم الطاقة بصورة تدريجية.

وقد بدأت إيديتا في تطبيق استراتيجية تعديل الأسعار من خلال تمرير الزيادات غير المباشرة بصورة مبدئية، وذلك عبر تعديل أحجام مجموعة من المنتجات أو إطلاق منتجات جديدة ذات هامش ربح مرتفع. وبحلول الربع الأخير من عام ٢٠١٦ قامت الشركة بتطبيق أول زيادة مباشرة، حيث ارتفعت أسعار منتجات الكرواسون تحت علامة مولتو ما بين ٢٥,٠٪ و ٥٠,٠٪ للعبوة خلال شهر أكتوبر، بالإضافة إلى ارتفاع أسعار معظم منتجات علامة تودو بنسبة ٥٠٪، ثم لحق بهذا الركب باقي قطاعات الشركة بما في ذلك زيادة ثانية بأسعار منتجات الكرواسون خلال ديسمبر ٢٠١٦. وعلى هذه الخلفية ارتفع متوسط أسعار البيع بمعدل نمو سنوي ٢٨,٣٪ خلال عام ٢٠١٦، فضلاً عن ارتفاعه بمعدل سنوي ٣٠,٤٪ خلال الربع الأخير منفردًا.

تجدر الإشارة إلى أن المشهد الاقتصادي المصري طرأت عليه عدة تحولات جذرية خلال الفترة الماضية مما أدى إلى ارتفاع معدلات التضخم إلى مستويات غير مسبوقة، وهو ما كان من أبرز العوامل التي دفعت الشركة إلى التعجيل بزيادة متوسط أسعار البيع، حيث أثمر ذلك عن نمو إجمالي الإيرادات رغم تنذّب حجم المبيعات نتيجة ارتفاع أسعار المنتجات.

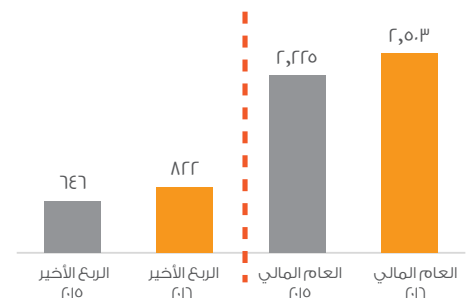
وتنتقل إيديتا إلى ترسيخ مكانتها الرائدة في السوق المصري وتحقيق أقصى استفادة من فرص النمو الواعدة في المستقبل من خلال التوظيف الأمثل لنموذج أعمالها الفريد والمتنوع، وقوة علامتها التجارية، إلى جانب قدراتها التسويقية والخبرات التي تحظى بها في مجال البحث والتطوير ودرابنتها الكاملة بأوضاع ومتطلبات السوق. وعلى هذه الخلفية تعززت الشركة إطلاق المزيد من المنتجات الابتكارية الجديدة والجذابة ذات هامش الربح المرتفع خلال الفترة المقبلة عبر توظيف وفورات الطاقة التشغيلية بخضوع الإنتاج الحالية. وسوف يشمل ذلك إطلاق المزيد من منتجات HTT بمقتضى اتفاقية إيديتا مع الشركة الدولية «هوستس براندرز» وكذلك المنتجات الجديدة التي يتم استحداثها وتطويرها ذاتيًا من خلال قطاع البحث والتطوير بالشركة.

وعلى صعيد النتائج المالية، بلغت إيرادات قطاع الكيك ١,٣ مليار جنيه خلال عام ٢٠١٦، وهو نمو سنوي بمعدل ٧,٢٪. واحتل قطاع الكيك صدارة الإيرادات خلال عام ٢٠١٦، حيث بلغت مساهمته ٥١,٦٪ من إجمالي الإيرادات (٥٤,٢٪ خلال عام ٢٠١٥). وخلال الربع الأخير منفردًا، شهدت مبيعات الكيك نموًا سنويًا بمعدل ٤٥,٦٪ لتبلغ مساهمة القطاع ٥٥,٠٪ من إجمالي الإيرادات خلال نفس الفترة، وهو ما يعكس تعافي حجم المبيعات بمعدل سنوي ١٣,٤٪ بعد التراجع لمدة تسعة أشهر متتالية. وتجدر الإشارة إلى أن تحسن مبيعات الكيك كان الدافع الرئيسي لنمو إيرادات الشركة بنسبة ٢٧,١٪ خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦، حيث بدأت المبيعات في التعافي بفضل إقبال السوق تدريجيًا على المنتجات الجديدة ذات هامش الربح المرتفع والتي عكفت الشركة على إطلاقها بصورة منتظمة منذ سبتمبر ٢٠١٥.

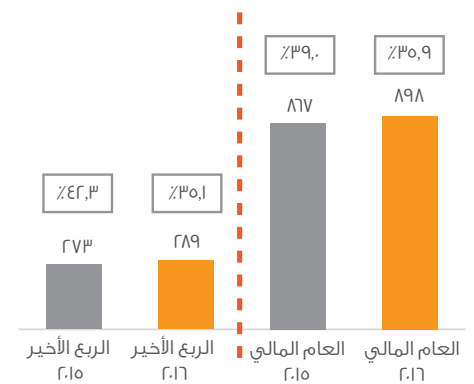
وبلغت إيرادات قطاع الكرواسون ٨٣٠,٧ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦، وهو نمو سنوي بمعدل ١١,٠٪ دون أن يطرأ تغيير ملحوظ على حجم المبيعات مقارنة بعام ٢٠١٥. وخلال الربع الأخير منفردًا، تراجعت إيرادات قطاع الكرواسون بمعدل سنوي ٤,٢٪ نظرًا لتباطؤ الطلب بصورة مؤقتة في ظل زيادات الأسعار التي قامت الشركة بتمريرها خلال شهري أكتوبر وديسمبر ٢٠١٦، وهو التأثير المتوقع على المدى المنظور في إطار الاستراتيجية التي تتبناها الشركة لدعم مستويات الهامش وبالتالي تعزيز الربحية على المدى البعيد.



الإيرادات (مليون جم)



مجموع الربح (مليون جم، الهامش %)





تقرير نتائج الأعمال | الفترة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠١٦

القاهرة في ٢٨ فبراير ٢٠١٧

وارتفعت إيرادات قطاع المقرمشات بنسبة ٨٩,٩٪ خلال عام ٢٠١٦ على خلفية نمو حجم المبيعات بنسبة ٨٣,١٪ خلال نفس الفترة. ويعكس ذلك المردود الإيجابي للطاقت الإنتاجية الجديدة التي أضافتها الشركة أواخر عام ٢٠١٥، والتي أتت بدورها عن نمو الإيرادات بمعدل سنوي ١٣٥,٧٪ خلال الربع الأخير منفردًا مع نمو حجم المبيعات بنسبة ٩٥,٩٪ خلال نفس الفترة. وخلال عام ٢٠١٦ أيضًا، ارتفعت إيرادات قطاع الويفر بمعدل سنوي ١٥,٤٪ وإيرادات قطاع الحلويات بنسبة ١٣,٦٪، وهو ما يعادل ٣٧,٧٪ و ٣,٨٪ على التوالي خلال الربع الأخير منفردًا.

ومن جهة أخرى، شهدت تكلفة المبيعات ارتفاعًا سنويًا بمعدل ١٨,٢٪ نظرًا للضغوط التضخمية التي خيمت على السوق المصري في ظل اتجاه الحكومة نحو المضي قدمًا بتنفيذ برنامج الإصلاحات الهيكلية على مدار عام ٢٠١٦. كما تأثر هيكل التكاليف بصورة ملحوظة خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦ على خلفية تعويم الجنيه، حيث بلغت تكلفة المبيعات ٥٣٢,٩ مليون جنيه فيما يمثل ارتفاعًا سنويًا بمعدل ٤٢,٩٪ مقابل نتائج الربع الأخير من عام ٢٠١٥.

وفي سياق متصل بلغ مجمل الربح ٨٩٨,٣ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦، وهو نمو سنوي بمعدل ٣,٦٪ بفضل المردود الإيجابي لاستراتيجية زيادة الأسعار بالتوازي مع التزام الشركة بتبني تدابير خفض المصروفات، علمًا بأن هامش الربح الإجمالي بلغ ٣٥,٩٪ مقابل ٣٩,٠٪ خلال عام ٢٠١٥ في ظل تداعيات المشهد الاقتصادي خلال الفترة الماضية.

ولم يطرأ تغير ملحوظ على مستوى الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك، حيث بلغت ٥٢١,٨ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦ مقابل ٥٢١,٩ مليون جنيه خلال العام السابق، وذلك بفضل استقرار نسبة المصروفات البيعية والعمومية والإدارية لتسجل ١٨,١٪ من إجمالي الإيرادات (٤٥٢,٦ مليون جنيه) مقابل ١٨,٢٪ من إجمالي الإيرادات خلال عام ٢٠١٥ (٤٥٥,٥ مليون جنيه). وبلغ هامش الأرباح التشغيلية ٢٠,٨٪ خلال عام ٢٠١٦ مقابل ٢٣,٥٪ خلال العام السابق. وخلال الربع الأخير منفردًا، بلغت الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك ١٧٩,٩ مليون جنيه، وسجل هامش الأرباح التشغيلية ٢١,٩٪ خلال نفس الفترة.

بلغت خسائر فروق أسعار الصرف ٢٩٨,٥ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦، ويشمل ذلك مبلغ ٢٤١,٠ مليون جنيه في صورة خسائر ناتجة عن تعويم الجنيه وأثره على إعادة تقييم الالتزامات المقومة بالعملة الأجنبية. وعلى هذه الخلفية تراجع صافي الربح ليلعب ٤٧,٤ مليون جنيه مع وصول هامش صافي الربح إلى ١,٩٪. وتجدد الإشارة إلى أن معظم خسائر فروق العملة تم تسجيلها خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦ (٢٢٧,٠ مليون جنيه)، مما أثمر عن تكبد الشركة صافي خسائر بقيمة ٧٢,١ مليون جنيه، مقابل صافي أرباح بقيمة ١٣٧,٠ مليون جنيه خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٥.

وعلى الصعيد التشغيلي تعكف إيديتا على تنفيذ التوسعات الإنتاجية المخططة، حيث يعمل خط الإنتاج الجديد بقطاع الحلويات بكامل طاقتها الإنتاجية، كما قامت الشركة بإتمام التعاقد على خطين جديدين لإنتاج الويفر والكيك على أن يتم تشغيلهما خلال النصف الثاني من عام ٢٠١٧. فضلًا عن سير أعمال الإنشاء في المصنع الجديد (E08) وفقًا للإطار الزمني المستهدف.

وأخيرًا تؤكد الشركة على أهمية تنفيذ التوسعات الإقليمية باعتبارها محورًا رئيسيًا من محاور استراتيجية النمو التي تتبناها الشركة، حيث تواصل إيديتا دراسة التوسعات الجاذبة إقليميًا على غرار اتفاقيتها الأخيرة مع شركة ثلاثية خليفة عبد الرحمن القصيبي بالسعودية لتقوم الأخيرة بتوزيع منتجات هوروز وتوينكيز وتايجر تيل في السعودية، وهي الاتفاقية التي أتمت خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦ عن نمو صادرات إيديتا إلى السوق السعودي بأكثر من خمسة أضعاف الربع الأخير من العام السابق. وعلى هذه الخلفية حققت إيرادات التصدير نموًا سنويًا بمعدل ٦٦,٤٪ خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦ لتمثل ٨,٨٪ من إجمالي الإيرادات مقابل ٦,٤٪ خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٥.

رؤية استراتيجية

تتطلع إيديتا بنظرة إيجابية إلى المقومات الداعمة لقطاع الأغذية الخفيفة خلال عام ٢٠١٧، وتتجدد الإدارة ثقها في قدرة الشركة على توظيف فرص النمو الواعدة والحفاظ على معدلات النمو بعد نجاح استراتيجية تعديل هيكل الأسعار، وذلك بالتزامن مع ترسيخ المكانة السوقية الرائدة التي تتفرد بها إيديتا عن طريق تنمية الطاقات الإنتاجية ومواصلة العمل على استحداث وإطلاق المنتجات الابتكارية الجديدة.



وتعترم الشركة تعظيم الاستفادة من خبرات البحث والتطوير التي تنفرد بها، مع الاستعانة بالمعرفة التقنية التي اكتسبتها بمقتضى اتفاقيتها مع شركة هوستيس الأمريكية باعتبارها أحد المحاور الرئيسية باستراتيجيتها القائمة على طرح المنتجات الجديدة التي تنال استحسان وإعجاب السوق. وسوف تواصل الشركة تقييم أسعار جميع الوحدات البيعية لتعزيز باقة المنتجات وتعظيم معدلات الربحية.

ومن هذا المنطلق تؤمن الإدارة أن الإقبال الواسع والطلب القوي على المنتجات الجديدة بقطاعي الكرواسون والكيك بما في ذلك تودو بومب وتودو براونيز ومولتو بانتيه، يعد بمثابة مؤشر إيجابي لقوة العلامة التجارية للشركة ونجاحها في تنويع باقة المنتجات كما يعكس الإقبال المتزايد بين مختلف الشرائح الاستهلاكية على المنتجات الفاخرة ذات هامش الربح المرتفع.

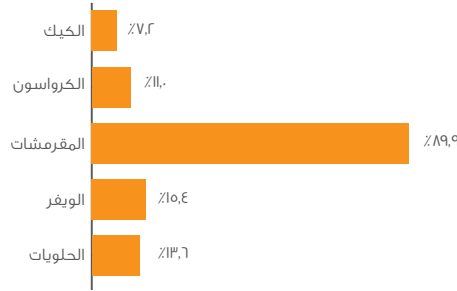
كما تسعى الشركة إلى الاستفادة من تنوع هيكل التكاليف بمختلف القطاعات الإنتاجية، وكذلك مرونة نموذج الأعمال الذي تتبناه، من أجل مواصلة تطبيق تدابير خفض المصروفات ولا سيما الاستعانة بمدخلات الإنتاج المتوفرة محلياً لتقليل الاعتماد على المكونات والخامات المستوردة.

ومن جانب آخر تواصل إيديتا مساعيها لتنمية الإيرادات من نقاط البيع بالتجزئة للاقترب قدر المستطاع من نبض السوق وكذلك الاستفادة من مميزات عديدة تتضمن سرعة تقبل ارتفاع الأسعار من جانب تجار التجزئة.

وتركز الشركة على تعزيز حضورها الإقليمي وتوسيع انتشارها في أسواق جديدة كأحد المحاور الرئيسية باستراتيجية عام ٢٠١٧، إذ تعكف الإدارة على تقييم ودراسة التوسعات الرامية للاستفادة من حقوق التوزيع الحصري التي تحظى بها إيديتا في ١٢ سوقاً إقليمياً وهو ما يدعم هدفها الرئيسي لتنويع على عرش سوق الأغذية الخفيفة المعبأة ألبا على الصعيدين المحلي والإقليمي بالإضافة إلى زيادة الإيرادات من العملة الأجنبية. وقد تأتي التوسعات التي تتبناها الشركة على الساحة الإقليمية في صورة توسعات طبيعية من خلال ضخ استثمارات مباشرة وإبرام المزيد من اتفاقيات التوزيع على غرار اتفاقيتها الأخيرة في السعودية، وكذلك سبل التوسعات الأخرى غير المباشرة في السوق المحلية وأسواق التصدير. كما تعكف الشركة حالياً على تقييم كلا من هيكلها التنظيمي الحالي وقاعدة الموارد البشرية بما يؤهلها لاقتناص فرص النمو الواعدة في المستقبل.

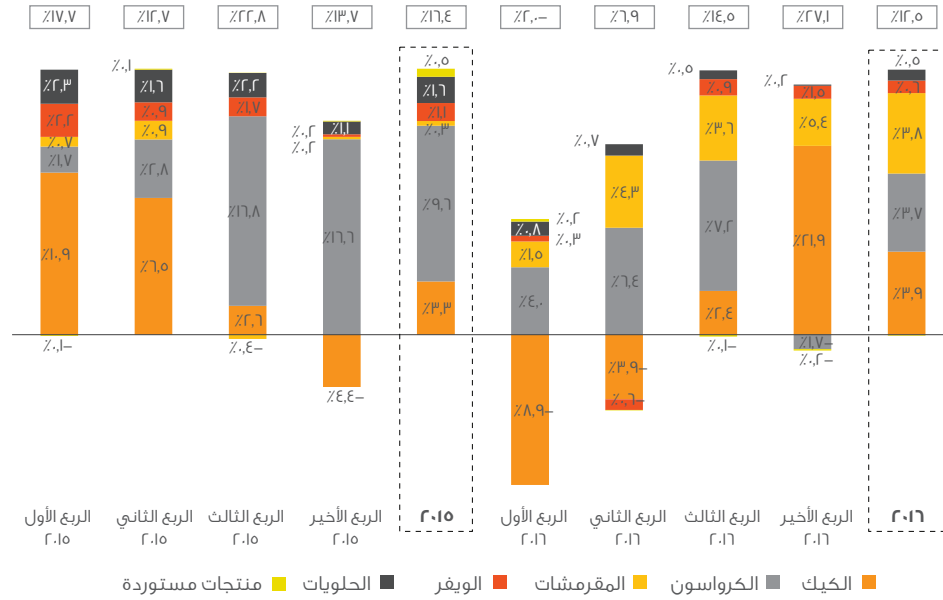


نظرة عامة على أداء القطاعات التشغيلية معدل نمو الإيرادات | العام المالي ٢٠١٦



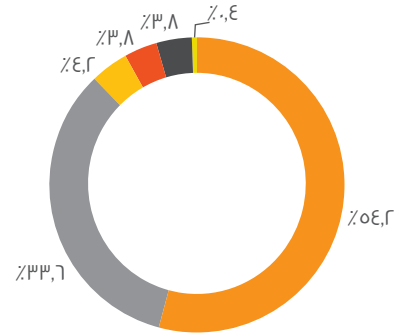
ارتفعت إيرادات الشركة خلال عام ٢٠١٦ بفضل نمو إيرادات قطاع الكيك بمعدل سنوي ٧,٢٪ وقطاع الكرواسون بنسبة ١١٪ وقطاع المقرمشات بنسبة ٨٩,٩٪، حيث ساهمت القطاعات الثلاثة في نمو إجمالي الإيرادات بنسبة ٣١,٥٪ و ٢٩,٥٪ و ٣٠,٥٪ على التوالي خلال عام ٢٠١٦. وخلال الربع الأخير منفرداً، ارتفعت إيرادات الشركة بمعدل سنوي ٢٧,١٪ بفضل نمو إيرادات الكيك بنسبة ٤٥,٦٪ خلال نفس الفترة.

مساهمة القطاعات التشغيلية في إجمالي الإيرادات



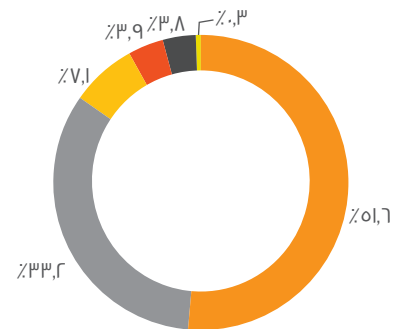
بلغ حجم المبيعات بالقطاعات التشغيلية الخمسة ١٠٩,٤ ألف طن خلال عام ٢٠١٦، ويمثل ذلك تراجعاً بنسبة ٤,٥٪ مقابل ١١٤,٦ ألف طن خلال العام السابق. وفي مقابل ذلك ارتفع متوسط أسعار البيع بمعدل سنوي ٢٨,٣٪ تقريباً بجميع القطاعات التشغيلية، ليسجل ٠,٨٧ جنيه للعبوة، بفضل إطلاق منتج توينكينز اكسترا الأكبر حجماً تحت قطاع الكيك وطرح عدد من المنتجات الجديدة ذات هامش الربح المرتفع بجميع القطاعات الأخرى. وخلال الربع الأخير منفرداً، بلغ حجم المبيعات ٣٠,٣ ألف طن بنسبة تراجع ٣,٣٪ مقابل ٣١,٣ ألف طن خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٥، غير أن الزيادة التي أفرتتها الشركة مؤخراً بأسعار جميع منتجاتها أدت إلى ارتفاع متوسط سعر البيع إلى ١,٠٥ جنيه للعبوة خلال الربع الأخير من العام، وهو نمو سنوي بمعدل ٣٠,٢٪.

توزيع الإيرادات حسب القطاع العام المالي ٢٠١٥ (مليون جم)



الكيك ١٨,٥
الكرواسون ١٨,٧
المقرمشات ١٨,٢
الويفر ١٥,٢
الحلويات ١٤,٣
منتجات مستوردة ٧,٩

توزيع الإيرادات حسب القطاع العام المالي ٢٠١٦ (مليون جم)



الكيك ١٨,٥
الكرواسون ١٨,٧
المقرمشات ١٨,٢
الويفر ١٥,٢
الحلويات ١٤,٣
منتجات مستوردة ٧,٩



تقرير نتائج الأعمال | الفترة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠١٦

القاهرة في ٢٨ فبراير ٢٠١٧

متوسط أسعار المصنع

جم	الربع الأخير ٢٠١٥		الربع الأخير ٢٠١٦		التغيير (%)
	العام المالي ٢٠١٥	العام المالي ٢٠١٦	العام المالي ٢٠١٥	العام المالي ٢٠١٦	
الكيك	٠,٧١	٠,٩٥	٠,٧٨	٠,٧٨	٪٣٧,٣
الكرواسون	٠,٩١	١,٢٧	٠,٨٨	١,٠٠	٪١٣,٩
المقرمشات	٠,٧٩	٠,٩٥	٠,٨٠	٠,٨٦	٪٦,٧
الويفر	٠,٧٤	٠,٩٣	٠,٧٤	٠,٨١	٪٩,٧
الحلويات	١,٣٤	١,٩١	١,١٩	١,٦٥	٪٣٨,٩
متوسط إيديتا	٠,٨٠	١,٠٥	٠,٦٨	٠,٨٧	٪٢٨,٣

توزيع الإيرادات وحجم المبيعات

الربع الأخير ٢٠١٥	الربع الأخير ٢٠١٦		
	صافي المبيعات (مليون جم)	عدد العبوات (مليون)	حجم المبيعات (ألف طن)
الكيك	٣١٠	٤٣٨	١٥,٠
الكرواسون	٢٥٧	٢٨١	١٣,٢
المقرمشات	٢٦	٣٣	١,١
الويفر	٢٦	٣٥	٠,٩
الحلويات	٢٦	١٩	١,١
منتجات مستوردة	٢	-	-
الإجمالي	٦٤٦	٨٠٥	٣١,٣

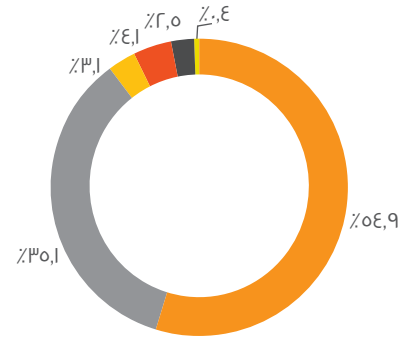
العام المالي ٢٠١٥	العام المالي ٢٠١٦		
	صافي المبيعات (مليون جم)	عدد العبوات (مليون)	حجم المبيعات (ألف طن)
الكيك	١,٢٠٥	٢,١٢٧	٦٥,١
الكرواسون	٧٤٩	٨٥٠	٣٨,٩
المقرمشات	٩٤	١١٧	٣,٩
الويفر	٨٥	١١٥	٣,١
الحلويات	٨٤	٧١	٣,٧
منتجات مستوردة	٨	-	-
الإجمالي	٢,٢٢٥	٣,٢٨١	١١٤,٦

ورغم الضغوط غير المسبوقة التي تعرض لها هيكل التكاليف خلال الفترة الماضية، نجحت إيديتا في المحافظة على هامش الربح الإجمالي عند مستوى ٣٥,٩٪ خلال عام ٢٠١٦، مقابل ٣٩,٠٪ خلال العام السابق. وبلغ هامش الربح الإجمالي ٣٥,١٪ خلال الربع الأخير منفرداً، مقابل ٤٢,٣٪ خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٥.

قطاع الكيك

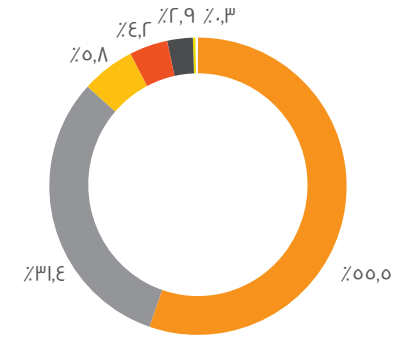
مثلت مساهمة قطاع الكيك نصيب الأسد من إيرادات الشركة خلال عام ٢٠١٦، حيث بلغت مساهمته ٥١,٦٪ من إجمالي الإيرادات، أو ما يعادل ١,٣ مليار جنيه. ويمثل ذلك نمواً سنوياً بمعدل ٧,٢٪ في ضوء تحسن أداء القطاع خلال الربع الأخير بفضل التطبيق

توزيع مجمل الربح حسب القطاع العام المالي ٢٠١٥ (مليون جم)



٤٧٥,٩	الكيك
٣٠٤,١	الكرواسون
٢٦,٧	المقرمشات
٣٥,٩	الويفر
٢١,٣	الحلويات
٣,٦	منتجات مستوردة

توزيع مجمل الربح حسب القطاع العام المالي ٢٠١٦ (مليون جم)



٤٩٨,٤	الكيك
٢٨٢,٠	الكرواسون
٥٢,٣	المقرمشات
٣٧,٥	الويفر
٢٥,٨	الحلويات
٢,٣	منتجات مستوردة



المبكر لاستراتيجية زيادة الأسعار إلى جانب تعافي حجم المبيعات، وهو ما أثمر بدوره عن نمو إيرادات القطاع بمعدل ٤٥,٦٪ مقارنة بالربع الأخير من عام ٢٠١٥.

وخلال الربع الأخير أيضًا، ارتفع حجم المبيعات بمعدل سنوي ١٣,٤٪ بعد تسعة أشهر متتالية من التراجع، وهو ما يعكس تعافي مستويات الطلب بعد أن أصبح المستهلكون أكثر تقبلاً للمنتجات الجديدة ذات هامش الربح المرتفع، وبالتالي نجاح استراتيجية زيادة الأسعار التي بدأت إيديتا في تطبيقها أواخر عام ٢٠١٥. وقد بلغ حجم المبيعات ٥٦,٢ ألف طن خلال عام ٢٠١٦ وهو ما يعد تراجعًا سنويًا بمعدل ١٣,٧٪.

تجدر الإشارة إلى أن أسعار منتجات الكيك ارتفعت بمعدل سنوي ٣٧,٣٪ خلال عام ٢٠١٦، وارتفعت أيضًا بمعدل ٣٣,٧٪ خلال الربع الأخير منفردًا، علمًا بأن التطبيق المبكر لاستراتيجية زيادة الأسعار - ومعها إطلاق المنتجات الجديدة ذات هامش الربح المرتفع - ساهم إلى حد كبير في تعزيز هامش الربح والحد من تأثير الضغوط التضخمية غير المسبوق التي أدت إلى ارتفاع تكاليف الخامات المباشرة. وعلى هذه الخلفية بلغ مجمل الربح ٤٩٨,٤ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ٤,٧٪. وبلغ هامش الربح الإجمالي ٣٨,٦٪ مقابل ٣٩,٥٪ خلال عام ٢٠١٥. وخلال الربع الأخير منفردًا، بلغ هامش الربح الإجمالي ٣٤,٩٪ مقابل ٤٣,٨٪ خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٥، وهو ما يرجع بصفة رئيسية إلى تعويم الجنيه المصري خلال نوفمبر الماضي وما نتج عن ذلك من زيادة ملحوظة في تكلفة الخامات ومدخلات الإنتاج.

ونجحت إيديتا في ترسيخ ريادتها لأسواق الكيك خلال عام ٢٠١٦ حيث بلغت حصتها السوقية ٥٦,٦٪، وذلك في ضوء النجاح الملحوظ الذي حققته المنتجات الجديدة التي تم إطلاقها خلال عام ٢٠١٦ ومن بينها «تودو بومب» و«توينكيز أيسنج» و«تودو برونيز».



الكرواسون

بلغت مساهمة قطاع الكرواسون ٣٣,٢٪ من إجمالي الإيرادات خلال عام ٢٠١٦، أو ما يعادل ٨٣٠,٧ مليون جنيه. ويمثل ذلك نموًا سنويًا بمعدل ١١,٠٪ بفضل الأداء القوي خلال أول تسعة أشهر من العام على خلفية تنمية الطاقة الإنتاجية وتشغيل خطوط الإنتاج الجديدة خلال مارس وأبريل ٢٠١٥، وكذلك إطلاق المنتج الجديد «مولتو باتيه» بعد تشغيل خط إنتاج فطائر الشترودل في مارس ٢٠١٦. ويحلول الربع الأخير من عام ٢٠١٦ قامت الشركة بتطبيق زيادة مباشرة بأسعار منتجات الكرواسون، تتراوح ما بين ٢٥,٠٪ و ٥٠,٠٪ تقريبًا خلال شهر أكتوبر، قبل تمرير زيادة أخرى خلال ديسمبر، مما أدى إلى تراجع الطلب بصورة مؤقتة وبالتالي انخفاض حجم المبيعات بمعدل ٣١,١٪ وانخفاض الإيرادات بمعدل ٤,٢٪ خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦. وتجدر الإشارة إلى أن متوسط أسعار البيع لمنتجات الكرواسون ارتفع بمعدل سنوي ١٣,٩٪ خلال عام ٢٠١٦، وارتفع أيضًا بنسبة ٣٩,٢٪ خلال الربع الأخير منفردًا.

بلغ مجمل الربح ٢٨٢,٠ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦، وهو تراجع بنسبة ٧,٣٪ رغم تأثير التراجع الكبير بقيمة الجنيه المصري على مدار أول تسعة أشهر من العام ثم قرار التعويم الكامل خلال الربع الأخير مما أدى إلى الارتفاع الملحوظ بتكلفة الخامات وخاصة تلك المقومة بالعملة الأجنبية. وعلى هذه الخلفية بلغ هامش الربح الإجمالي ٣٣,٩٪ مقابل ٤٠,٦٪ خلال عام ٢٠١٥، علمًا بأن هامش الربح الإجمالي بدأ في التعافي منذ تمرير زيادة الأسعار المذكورة، حيث بلغ ٣٧,٤٪ خلال الربع الأخير منفردًا، مقابل ٣٠,٠٪ خلال الربع السابق.

المقرمشات

بلغت إيرادات قطاع المقرمشات ١٧٨,٨ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦، وهو نمو سنوي بمعدل ٨٩,٩٪. وبلغت مساهمة القطاع ٧,١٪ من إجمالي إيرادات الشركة، مقابل ٤,٢٪ خلال عام ٢٠١٥، وهو ما يعكس نمو حجم المبيعات بنسبة ٨٣,١٪ بعد مضاعفة الطاقة الإنتاجية أواخر ديسمبر ٢٠١٥ لتبلغ ٧,٤ ألف طن سنويًا. وخلال الربع الأخير منفردًا بلغت الإيرادات ٦١,١ مليون جنيه، وهو نمو سنوي بمعدل ١٣٥,٧٪، وارتفع حجم المبيعات بنسبة ٩٥,٩٪ مقارنة بالربع الأخير من عام ٢٠١٥، وهو ما يعكس حجم الطلب غير المستوفى بسوق المقرمشات رغم سلسلة زيادات الأسعار التي قامت بها الشركة خلال ديسمبر ٢٠١٦.

وقد صاحب النمو القوي في الإيرادات ارتفاع مجمل الربح ليبلغ ٥٢,٣ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦، وهو نمو سنوي بمعدل ٩٥,٦٪، وكذلك ارتفاع هامش الربح الإجمالي ليبلغ ٢٩,٢٪ مقابل ٢٨,٤٪ خلال عام ٢٠١٥. وخلال الربع الأخير منفرداً ارتفع هامش الربح الإجمالي إلى ٣٠,٢٪، مقابل ٢٤,٥٪ خلال الربع السابق و ٢٨,٦٪ خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٥، وذلك على خلفية الزيادة التي أقرتها الشركة في أسعار المنتجات أواخر عام ٢٠١٦.

الويفر

بلغت إيرادات قطاع الويفر ٩٨,٣ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ١٥,٤٪. وارتفعت كذلك مساهمة القطاع في إجمالي إيرادات الشركة لتبلغ ٣,٩٪ مقابل ٣,٨٪ خلال عام ٢٠١٥، ويعكس ذلك نمو حجم المبيعات بمعدل ٥,١٪ ليبلغ ٣,٣ ألف طن. وخلال الربع الأخير منفرداً شهدت إيرادات قطاع الويفر نمواً سنوياً بمعدل ٣٧,٧٪ بفضل المردود الإيجابي لاستراتيجية زيادة الأسعار وكذلك انتعاش حجم المبيعات خلال الربع الثالث بالتزامن مع التعافي الموسمي بمعدلات الطلب على الويفر. جدير بالذكر أن شركة إديتا قد بدأت مرحلة التشغيل التجريبي لخط إنتاج الويفر الجديد وذلك في إطار خطتها لبدء الإنتاج خلال عام ٢٠١٧.



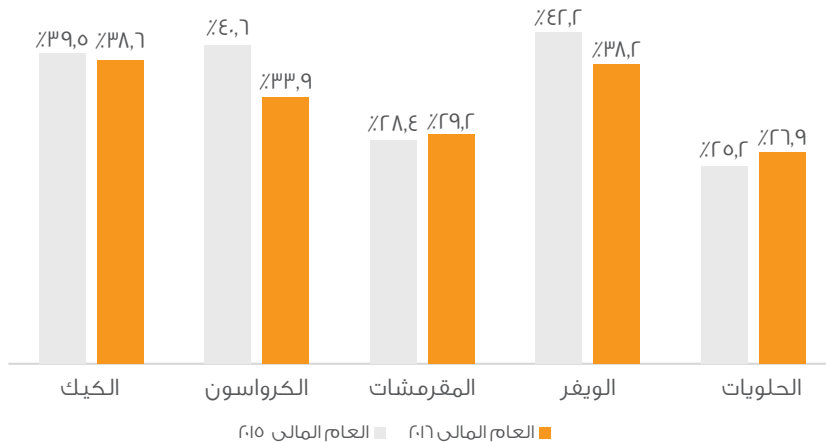
بلغ مجمل الربح ٣٧,٥ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦ وهو نمو سنوي بمعدل ٤,٥٪، غير أن هامش الربح الإجمالي سجل ٣٨,٢٪ مقابل ٤٢,٢٪ خلال عام ٢٠١٥ نظراً لتأثر قطاع الويفر بالزيادة الملحوظة في تكلفة الإنتاج - شأنه شأن جميع القطاعات الإنتاجية الأخرى. وتجدر الإشارة إلى أن هامش الربح الإجمالي شهد تحسناً طفيفاً خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦، حيث بلغ ٣٥,٠٪ مقابل ٣٣,٧٪ خلال الربع السابق على خلفية الزيادة التي أقرتها الشركة في أسعار المنتجات أواخر عام ٢٠١٦.

الحلويات

بلغت إيرادات قطاع الحلويات ٩٥,٨ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ١٣,٦٪، وبلغت نسبة مساهمة القطاع ٣,٨٪ من إجمالي إيرادات الشركة دون تغير ملحوظ مقارنة بالعام السابق. وصاحب ذلك وصول حجم المبيعات إلى ٤,٠ آلاف طن خلال عام ٢٠١٦ وينسبة ارتفاع سنوي ٩,٨٪. وخلال الربع الأخير منفرداً، تراجع حجم المبيعات بنسبة ٣,٨٪ نظراً لزيادة أسعار المنتجات في ديسمبر ٢٠١٦، وهو ما أسفر بدوره عن انخفاض الإيرادات بنسبة ٣,٨٪ مقارنة بالربع الأخير من عام ٢٠١٥.

وتجدر الإشارة إلى نمو مجمل الربح بمعدل سنوي ٢١,١٪ ليبلغ ٢٥,٨ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦، وبلغ هامش الربح الإجمالي ٢٦,٩٪ مقابل ٢٥,٢٪ خلال عام ٢٠١٥، وذلك رغم التأثير الناتج عن تطبيق ضريبة القيمة المضافة وكذلك ارتفاع تكلفة الخامات المباشرة خلال عام ٢٠١٦، علماً بأن هامش الربح الإجمالي سجل ٢٩,٥٪ خلال الربع الأخير منفرداً مقابل ٢٨,٦٪ خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٥.

هامش الربح الإجمالي



تكلفة المبيعات (١)

شهد هيكل التكاليف ضغطاً هائلاً على خلفية انخفاض قيمة الجنيه خلال عام ٢٠١٦ ثم تعويمه بالكامل أواخر العام، مصحوباً بتطبيق نظام ضريبة القيمة المضافة، والذي بمقتضاه لم تعد تكلفة الخامات خاضعة للخصم من الوعاء الضريبي مثلما كان الحال وفقاً لقانون ضريبة المبيعات، فضلاً عن تأثير الضغوط التضخمية التي خيمت على المشهد الاقتصادي المصري. وعلى هذه الخلفية بلغت تكلفة المبيعات ١,٦ مليار جنيه خلال عام ٢٠١٦، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ١٨,٢٪، كما ارتفع معدل تكلفة المبيعات إلى إجمالي الإيرادات ليبلغ ٦٤,١٪ مقابل ٦١,٠٪ خلال عام ٢٠١٥.

ومن جانب آخر تأثرت فاتورة الخامات خلال الربع الأخير من ٢٠١٦ بقرار البنك المركزي المصري بتعويم الجنيه في نوفمبر ٢٠١٦، حيث بلغت تكلفة المبيعات ٥٣٢,٩ مليون جنيه خلال الربع الأخير منفرداً، فيما يمثل ارتفاعاً سنوياً بمعدل ٤٢,٩٪ مقابل ٣٧٢,٨ مليون جنيه خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٥. وانعكس ذلك أيضاً على معدل تكلفة المبيعات إلى إجمالي الإيرادات ليسجل ٦٤,٩٪ مقابل ٥٧,٧٪ خلال الربع الأخير من العام السابق.

وبلغت تكلفة الخامات المباشرة ١,٢ مليار جنيه خلال عام ٢٠١٦، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ١٨,٨٪، علماً بأن الخامات المباشرة تعد المساهم الأكبر في تكلفة المبيعات بنسبة ٧٧,٦٪، وهو ما يعادل ٩٤,٨٪ من إجمالي الإيرادات مقابل ٤٧,١٪ خلال عام ٢٠١٥. وخلال الربع الأخير منفرداً شهدت تكلفة الخامات المباشرة ارتفاعاً سنوياً بمعدل ٤٧,٠٪ لتبلغ مساهمتها ٨١,٠٪ من تكلفة المبيعات، أو ما يعادل ٥٢,٥٪ من إجمالي الإيرادات، وذلك مقابل ٧٨,٧٪ و ٤٥,٤٪ على التوالي خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٥.

ومن ناحية أخرى، بلغت مصروفات الأنشطة الصناعية ٢٩٣,٥ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ١٢,٩٪، ويرجع ذلك إلى ارتفاع بند الرواتب وأجر العاملين، علماً بأن مصروفات الأنشطة الصناعية تمثل ثاني أكبر مساهم في إجمالي تكلفة المبيعات. ومثلت مصروفات الأنشطة الصناعية ١١,٧٪ من إجمالي الإيرادات خلال عام ٢٠١٦، دون تغير ملحوظ مقارنة بالعام الماضي. وخلال الربع الأخير منفرداً بلغت مصروفات الأنشطة الصناعية ٨٣,٩ مليون جنيه وهو ارتفاع سنوي بمعدل ٢٥,٩٪.

مصروفات تشغيلية أخرى

تنقسم المصروفات التشغيلية إلى ثلاث مجموعات رئيسية، وهي مصروفات البيع والتوزيع، ومصروفات الدعاية والتسويق، والمصروفات العمومية والإدارية. وقد بلغ إجمالي المصروفات الأخرى ٤٥٢,٦ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ١١,٦٪، وبما يمثل ١٨,١٪ من إجمالي الإيرادات خلال عام ٢٠١٦ دون تغير ملحوظ مقارنة بنتائج عام ٢٠١٥ (١).

بلغت مصروفات البيع والتوزيع ١٩٠,٣ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦، مقابل ١٨٠,٧ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٥، وبلغ معدل مصروفات البيع والتوزيع إلى إجمالي الإيرادات ٧,٦٪. وقد ارتفعت مصروفات البيع والتوزيع بنسبة ٩,٦٪ لتبلغ ٥٧,٠ مليون جنيه خلال الربع الأخير من ٢٠١٦.

وبلغت مصروفات الدعاية والتسويق ٩٧,٠ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦ وهو نمو سنوي بمعدل ١٧,٦٪. ولم يطرأ تغير ملحوظ على نسبة مصروفات الدعاية والتسويق من إجمالي الإيرادات، حيث بلغت ٣,٩٪ خلال عام ٢٠١٦ مقابل ٣,٧٪ في ٢٠١٥. وخلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦ سجلت مصروفات الدعاية والتسويق ٢٧,٢ مليون جنيه مقابل ١٩,٨ مليون جنيه خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٥.

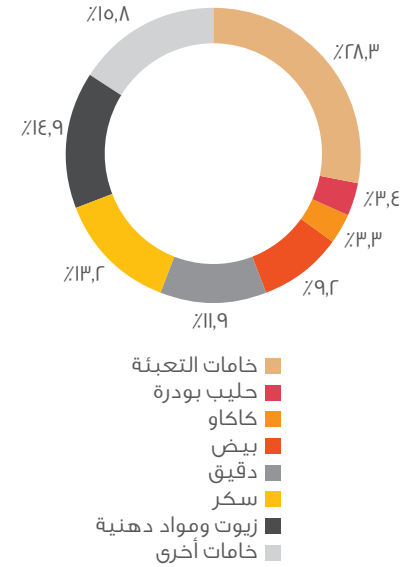
وبلغت المصروفات العمومية والإدارية ١٦٥,٣ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦، وهو ارتفاع سنوي بنسبة ١٦,١٪، ويمثل ذلك ٦,٦٪ من إجمالي الإيرادات خلال عام ٢٠١٦. وخلال الربع الأخير منفرداً بلغت المصروفات العمومية والإدارية ٤٩,٠ مليون جنيه، وهو ارتفاع سنوي بنسبة ٤٨,٦٪. ويمثل ذلك ٦,٠٪ من إجمالي إيرادات الربع الأخير من عام ٢٠١٦، مقابل ٥,١٪ خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٥.

وبلغت أرباح النشاط ٤٠٧,٣ مليون جنيه خلال ٢٠١٦، مقابل ٤٢٨,٧ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٥، وهو ما يعد انخفاضاً سنوياً بنسبة ٥,٠٪، مع وصول هامش أرباح النشاط إلى ١٦,٣٪. وخلال الربع الأخير منفرداً تراجع هامش أرباح النشاط بنسبة ٨,٤٪ لتبلغ ١٤٦,٦ مليون جنيه.

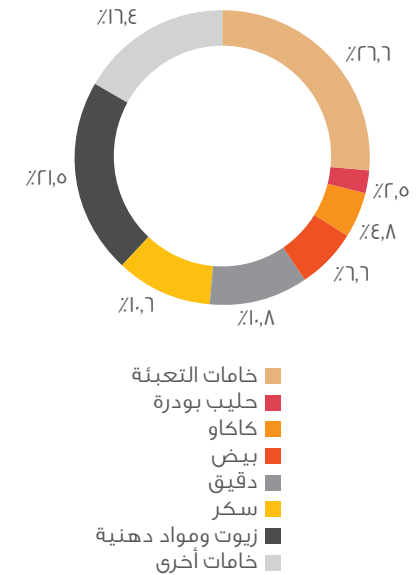
(٢) تقسيم المبيعات والمصاريف الإدارية والعمومية مستمد من المعلومات الواردة من إدارة الشركة لضمان الدقة في حساب مصروفات إيديا وكيفية انعكاس ذلك على عملياتها.

(١) تقسيم القطاعات مستمد من تقرير إدارة الشركة.

توزيع الخامات الرئيسية العام المالي ٢٠١٥



توزيع الخامات الرئيسية العام المالي ٢٠١٦

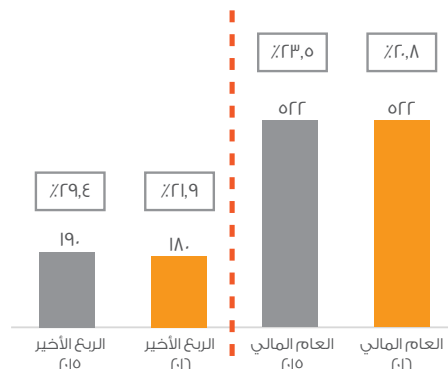


الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك

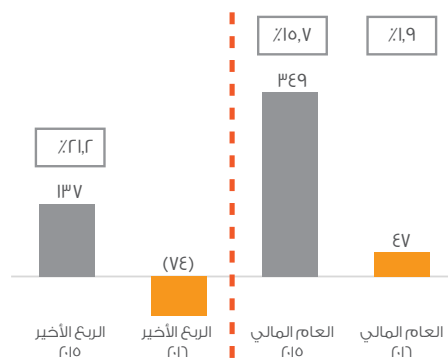
بلغت الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك ٥٢١,٨ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦، وبنون تغيير ملحوظ عن ٥٢١,٩ مليون جنيه خلال العام السابق رغم الضغوط التضخمية غير المسبوقة التي أدت إلى ارتفاع تكلفة الخامات المباشرة، وبالتالي تراجع هامش الأرباح التشغيلية ليبلغ ٢٠,٨٪ مقابل ٢٣,٥٪ خلال عام ٢٠١٥. ويرجع استقرار الأرباح التشغيلية خلال عام ٢٠١٦ إلى قدرة الشركة على تثبيت معدل المصروفات العمومية والبيعية والإدارية إلى إجمالي الإيرادات عند ١٨,٢٪ مقابل ١٨,١٪ خلال ٢٠١٥. وخلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦، بلغت الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك ١٧٩,٩ مليون جنيه، وهو تراجع سنوي بنسبة ٥,٤٪. وتراجع هامش الأرباح التشغيلية إلى ٢١,٩٪ مقابل ٢٩,٤٪ خلال نفس الفترة من العام الماضي.



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



صافي الربح (مليون جم / الهامش %)



بلغ صافي الربح ٤٧,٤ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦، وهو انخفاض سنوي بمعدل ٨٦,٤٪، حيث انعكس ذلك على هامش صافي الربح الذي انخفض إلى ١,٩٪ خلال العام مقابل ١٥,٧٪ خلال العام السابق.

ويرجع الانخفاض الملحوظ بصافي الأرباح إلى تسجيل خسائر غير متكررة من فروق العملة بقيمة ٢٩٨,٥ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦ مقابل أرباح بقيمة ١,٤ مليون جنيه خلال العام الماضي، ويشمل ذلك مبلغ ٢٤١,٠ مليون جنيه في صورة خسائر ناتجة عن تعويم الجنيه وأثره على إعادة تقييم الالتزامات المقومة بالعملة الأجنبية.

وتجدر الإشارة إلى أن معظم خسائر فروق العملة تم تسجيلها خلال الربع الأخير منفرداً (٢٢٧,٠ مليون جنيه)، حيث تكبدت الشركة صافي خسائر بقيمة ٧٢,١ مليون جنيه، مقابل صافي أرباح بقيمة ١٣٧,٠ مليون جنيه خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٥.



الميزانية

بلغ إجمالي الأصول ٢,٤ مليار جنيه في نهاية ديسمبر ٢٠١٦، ويشمل ذلك أصولاً ثابتة بقيمة ١,٣ مليار جنيه ومشروعات قيد التنفيذ بقيمة ١٦٣,١ مليون جنيه.

بلغ إجمالي النفقات الرأسمالية ٤٠٢,٠ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦، بما في ذلك ١١٨,٢ مليون جنيه لإنشاء مبنى (A) في مصنع E08، إلى جانب ٢٨,٥ مليون جنيه لإنشاء صالة جديدة بمصنع E15، ويضاف إلى ذلك المبلغ المتبقي من تكلفة خط إنتاج الشترودل وقدره ١٠,٧ مليون جنيه (إجمالي ٤٤,٠ مليون جنيه) إلى جانب ٢,٠ مليون جنيه في صورة تكاليف متعلقة بخط المقرمشات الجديد الذي تم تركيبه خلال ديسمبر ٢٠١٥. كما بلغت النفقات الرأسمالية المرتبطة بمصنع إيديتا الجديد (Keystone Project) ١٧,٩ مليون جنيه، ويهدف هذا المشروع إلى تحسين كفاءة وجودة عملية الإنتاج بالشركة، كما يهدف إلى الحفاظ على سرية وجودة الصفات الخاصة بمنتجاتها. وبلغت النفقات الرأسمالية للخط الجديد الذي تم إنطلاقه في نوفمبر من عام ٢٠١٦ لإنتاج المصاصات ٤٦,٦ مليون جنيه، بينما بلغت النفقات الرأسمالية المتعلقة بخط إنتاج الويفر والكيك الجديد الذي سيتم تركيبه في مصنع E08 في عام ٢٠١٧ حوالي ٦٤,٧ مليون جنيه.

وقد نجحت الشركة في الحفاظ على مستويات مرتفعة من السيولة النقدية، حيث بلغت النقدية وما في حكمها ٢٨٢,٦ مليون جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠١٦، وبما يمثل ١١,٦٪ من إجمالي أصول الشركة. وفيما يتعلق بمتطلبات رأس المال العامل، بلغ متوسط مخزون الخامات المحلية والمستوردة ما يكفي لتغطية ١,١ شهر إنتاجي خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦، وهو ارتفاع طفيف مقارنة بالربع السابق نظراً لانخفاض الطاقة التشغيلية لخطوط الإنتاج بعد تطبيق زيادة أسعار المنتجات المختلفة، علماً بأن الشركة تحرص 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. كما التزمت الشركة بتخزين المنتجات النهائية لتغطية أنشطة التوريد لمدة ٢,٩ يوماً في المتوسط خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦.

بلغت الأرصدة المدينة من العمليات التجارية ١٩٦,٧ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦ مقابل ٦٧,٨ مليون جنيه بنهاية عام ٢٠١٥، حيث تعكس هذه الزيادة الحادة توجه الشركة للتخفيف من وطأة الضغوط الاقتصادية على الموردين الذين تتعامل معهم من خلال تسهيل شروط الدفع بصورة مؤقتة، دون أن يؤثر ذلك على التزام الشركة بتنفيذ سياسة تحصيل أكثر من ٩٧,٠٪ من قيمة المبيعات نقداً. ومن جانب آخر انخفضت الأرصدة الدائنة من العمليات التجارية وأوراق الدفع الأخرى لتبلغ ٢٦٠,٤ مليون جنيه في ديسمبر ٢٠١٦ دون تغيير ملحوظ مقابل ٢٥٥,٢ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٥.

بلغ الجزء المستحق على الالتزامات طويلة الأجل ١٤٦,٢ مليون جنيه بنهاية عام ٢٠١٦ مقابل ١٤٥,٢ مليون جنيه بنهاية ٢٠١٥، فيما ارتفعت قيمة القروض طويلة الأجل إلى ٥٢٧,٨ مليون جنيه مقابل ٣٤٦,٢ مليون جنيه بنهاية عام ٢٠١٥. وبلغ إجمالي حقوق الملكية ١,١٥ مليار جنيه بنهاية عام ٢٠١٦، كما بلغ إجمالي ديون شركة إيديتا ٦٣١,٩ مليون جنيه.



تقرير نتائج الأعمال | الفترة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠١٦

القاهرة في ٢٨ فبراير ٢٠١٧

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.

بالإضافة إلى ذلك، هناك اختلاف في كيفية احتساب الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك بين معايير المحاسبة المصرية والمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية. ففي عام ٢٠١٦ تم إضافة خسائر فروق العملة بقيمة ٢٩٨,٥ مليون جنيه إلى بند الأرباح التشغيلية وفقا للمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية، مع خصم مبلغ ٣,٩ مليون جنيه في صورة مكاسب من بيع الأصول الثابتة. وتشمل التسويات الأخرى إضافة ٢,٥ مليون جنيه قيمة تبرعات الشركة لصالح مبادرة «كل فخر صنع في مصر» وخصم ٢٦,٠ مليون جنيه نصيب أرباح العاملين. وبالتالي بلغ إجمالي التسويات الناتجة اختلاف معايير المحاسبة على بند الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك ٢٧١,١ مليون جنيه، علماً بأنه قد تم استبعاد مبلغ ٩٤,٧ مليون جنيه من بند خسائر فروق العملة ضمن القوائم المالية المعدة باستخدام معايير المحاسبة المصرية، وبالتالي بلغ صافي التسويات ببند الأرباح التشغيلية ١٧٦,٤ مليون جنيه.

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

مليون جنيه مصري	معايير المحاسبة المصرية العام المالي ٢٠١٦	إعادة تبويب	المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية العام المالي ٢٠١٦
صافي المبيعات	٢,٥٠٢,٩		٢,٥٠٢,٩
تكلفة المبيعات (بخلاف مصروفات الأنشطة الصناعية)	١,٣١١,٢		١,٣١١,٢
مصروفات الأنشطة الصناعية	٢٨٣,١		٢٩٣,٥
إجمالي تكلفة المبيعات	١,٥٩٤,٢	١٠,٤	١,٦٠٤,٦
مجموع الربح	٩٠٨,٧	(١٠,٤)	٨٩٨,٣
هامش الربح الإجمالي	٪٣٦,٣		٪٣٥,٩
مصروفات البيع والتوزيع	١٨٣,٥	٦,٨	١٩٠,٣
مصروفات الدعاية والتسويق	٩٧,٠	-	٩٧,٠
مصروفات عمومية وإدارية	١٥٦,٥	٨,٨	١٦٥,٣
مصروفات تشغيلية أخرى	٣٨,٤	-	٣٨,٤
أرباح النشاط	٤٣٣,٣	(٢٦,٠)	٤٠٧,٣
هامش أرباح النشاط	٪١٧,٣		٪١٦,٣
الأرباح قبل خصم الضرائب	٢١٣,١	(١٢٠,٧)	٩٢,٣
ضرائب الدخل	٤٤,٩	-	٤٤,٩
صافي الربح	١٦٨,٢	(١٢٠,٧)	٤٧,٤
هامش صافي الربح	٪٦,٦		٪١,٩
الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك (EBITDA)	٣٤٥,٤	١٧٦,٤	٥٢١,٨
هامش الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك	٪١٣,٨		٪٢٠,٨



أبرز مستجدات الأسواق التي تنافس بها الشركة

أظهرت أحدث الإحصاءات التي أجرتها وكالة نيلسون لأبحاث التسويق خلال ديسمبر ٢٠١٦ نمو حجم سوق الأغذية الخفيفة المصري بمعدل سنوي ٩,٥٪ ليبلغ ١٨,٠ مليار جنيه بنهاية عام ٢٠١٦، وذلك رغم التحديات التي هيمنت على المشهد الاقتصادي في مصر خلال الفترة الماضية.

ويمثل سوق الكرواسون المعبأ ألبًا أحد الشرائح الأسرع نموًا بقطاع الأغذية الخفيفة، حيث بلغ حجمه مليار جنيه بمعدل نمو سنوي ٢١,٤٪ خلال عام ٢٠١٦. وقد احتلت شركة إيديتا مرتبة الصدارة في أسواق الكرواسون المعبأ ألبًا في مصر، حيث ارتفعت حصتها السوقية إلى ٦٨,٣٪ خلال عام ٢٠١٦ مقابل ٦٧,٨٪ خلال عام ٢٠١٥. ويرجع السبب وراء ارتفاع الحصة السوقية للشركة إلى نمو الطاقة الإنتاجية في هذا القطاع الحيوي بنسبة ٨٧,٠٪ خلال عام ٢٠١٥ وتشغيل خط إنتاج فطائر الشترودل (مولتو باتيه) خلال شهر مارس من عام ٢٠١٦، بالإضافة إلى مردود الفئات السعرية الجديدة لمنتجات قطاع الكرواسون التي تقدمها الشركة للمستهلك.

كما شهد قطاع الكيك نموًا سنويًا بمعدل ١١,٥٪ ليبلغ حجمه ١,٨ مليار جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠١٦، وهو ما أثمر عن استمرار الشركة في استعادة حصتها السوقية (٥٦,٦٪ في نهاية عام ٢٠١٦) بعد طرح المنتج الجديد توينكيز اكسترا الأكبر حجمًا. وقد أثمر القرار الاستراتيجي للشركة بإطلاق توينكيز إكسترا الأكبر حجمًا، بالإضافة إلى إطلاق منتجات ابتكارية جديدة ذات فئات سعرية مرتفعة، عن وضع إيديتا في طليعة الشركات التي أحدثت طفرة جوهرية في هيكل تسعير منتجاتها، وتبعها في ذلك الاتجاه عدة منافسين.

ويعتبر قطاع المقرمشات أحد الشرائح الأسرع نموًا بصناعة الأغذية الخفيفة، حيث بلغ حجم المبيعات ٣٩٠,١ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦ وهو نمو سنوي بمعدل ١٣,٩٪. ويمثل هذا القطاع ٥,٢٪ من شريحة التسالي المالحة التي تهيمن عليها منتجات رقائق البطاطس. وارتفعت الحصة السوقية للشركة إلى ٤١,٥٪ بنهاية ديسمبر من عام ٢٠١٦ مقابل ٣٧,٢٪ خلال عام ٢٠١٥، علمًا بأن الشركة قامت بمضاعفة طاقتها الإنتاجية من المقرمشات بنهاية عام ٢٠١٥، وهو ما ظهر مردوده الإيجابي في نمو حجم المبيعات بأكثر من الضعف رغم زيادة أسعار المنتجات وهو ما يعكس حجم الطلب غير المستوفى بهذا القطاع.

وكشفت إيديتا عن نمو حجم سوق الويفر إلى ١,٧ مليار جنيه خلال عام ٢٠١٦، حيث بلغت حصتها السوقية ٧,٣٪ لتحتل بذلك المركز الرابع في قائمة كبار منتجي الويفر في السوق المصري. كما رصدت الشركة ارتفاعًا تدريجيًا في حصتها السوقية بسوق الحلويات إلى ١٢,٥٪، وبلغ حجم السوق ٥٤٢,٩ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦.

قطاعات مختارة بسوق الأغذية الخفيفة في مصر

القطاع	عام ٢٠١٥ (مليون جم)	عام ٢٠١٦ (مليون جم)	التغيير %
الكيك	١,٥٨٤	١,٧٦٦	١١,٥٪
الكرواسون	٨٢٨	١,٠٠٤	٢١,٤٪
التسالي المالحة	٦,٥٨٩	٧,٥٠٣	١٣,٩٪
المقرمشات*	٣٤٣	٣٩٠	١٣,٩٪
الويفر	١,٧١١	١,٧٠٢	-٠,٥٪
الحلويات	٥٧٧	٥٤٣	-٥,٩٪
إجمالي حجم السوق**	١٦,٤٣٤	١٨,٠٠١	٩,٥٪

* تمثل المقرمشات حوالي ٥,٢٪ من سوق التسالي المالحة
** إجمالي حجم السوق يتضمن قطاعات البسكويت والشيكولاتة واللبنان.

المصدر: AC Nielsen Retail Audits

العلامات	متوسط السعر (جم / دولار)	الحصة السوقية ٢٠١٥	الحصة السوقية ٢٠١٦	الترتيب في السوق	
 Todo	٠,٠٥ / ٠,٩٧	%٦٣,٦	%٥٦,٦	١#	الكيك الكرواسون المقرمشات الويفر الحلويات
 Moto	٠,٠٧ / ١,٢٨	%٦٧,٨	%٦٨,٣	١#	
 Bake Roll	٠,٠٦ / ١,٠٨	%٣٧,٢	%٤١,٥	٢#	
 Freska	٠,٠٦ / ١,٠٥	%٧,٧	%٧,٣	٤#	
 Mimix	٠,١٨ / ٣,٣٧	--	%١٢,٥	٢#	

من %٩٢ إيرادات عام ٢٠١٦

المصدر: تقرير AC Nielsen Retail Audit, IPSOS ديسمبر ٢٠١٦
١. الدولار = ١٨,٤١ جنيه مصري، وفقاً لسعر الصرف في ٣١ ديسمبر ٢٠١٦ (البنك المركزي المصري).

قطاع التسويق

عكفت إيديتا على إعادة هيكلة تسعير منتجاتها خلال عام ٢٠١٦، حيث تبنينا تلك الاستراتيجية سعياً لدعم هامش الأرباح وتعزيز الربحية على المدى الطويل في ظل التحديات الاقتصادية التي تواجه مختلف الأنشطة الصناعية ومن بينها تراجع قيمة الجنيه المصري أمام الدولار الأمريكي وارتفاع الأسعار بشكل عام.

وتتبلور استراتيجية التسويق الخاصة بشركة إيديتا حول التركيز على إطلاق المزيد من المنتجات الابتكارية الجديدة والجذابة ذات هامش الربح المرتفع، من خلال الاستفادة من قطاع البحث والتطوير بالشركة إلى جانب توظيف المعرفة الفنية والتقنية بمقتضى اتفاقية إيديتا مع الشركة الدولية «هوسنس براندز LLC». وفي إطار هذه الاستراتيجية، قامت إيديتا مؤخراً بالتوسع في قطاع الكيك من خلال إطلاق منتج «تودو براونيز»، وهو المنتج الأول من نوعه المعبأ آلياً في السوق المصري والذي تفوقت مبيعاته كافة على تقديرات وتوقعات الشركة.

كما رصدت إيديتا تحولاً في سلوكيات المستهلك نحو تقبل المنتجات ذات هامش الربح المرتفع، حيث لاقت المنتجات الجديدة التي تم طرحها منذ بداية العام ردود فعل إيجابية من جانب المستهلكين في ظل البيئة التضخمية الحالية، وهو ما يؤكد قوة العلامة التجارية للشركة وقدرتها على تزويد المستهلكين بمجموعة متنوعة من المنتجات الجديدة والمميزة.

ويعكف قطاع التسويق على تعزيز ودعم العلامة التجارية للشركة من خلال إطلاق الحملات الدعائية المكثفة لدعم وترويج المنتجات الجديدة وزيادة وعي الجمهور بها. فقد قامت الشركة خلال عام ٢٠١٦ بإطلاق حملات إعلانية تليفزيونية في القنوات التي تحقق أعلى نسب مشاهدة بالإضافة إلى إطلاق حملة الدعاية لأحدث منتجات الشركة من خلال اللوحات الإعلانية المنتشرة في أنحاء الجمهورية.

متوسط أسعار الوحدات البيعية

معدل النمو	عام ٢٠١٦	عام ٢٠١٥	
%٣١,١	٠,٩٧	٠,٧٤	الكيك
%١٣,٥	١,٢٨	١,١٣	الكرواسون
%٨,٠	١,٠٨	١,٠٠	المقرمشات
%٥,٠	١,٠٥	١,٠٠	الويفر
%٥٤,٤	٣,٣٧	٢,١٨	الحلويات
%٢٥,٨	١,١٢	٠,٨٩	إجمالي

قطاع المبيعات والتوزيع^(٣)

تضع إيديتا على رأس أولوياتها تحسين كفاءة منظومة التوزيع عبر تنمية إيرادات نقاط البيع بالتجزئة والقنوات التقليدية على حساب تجار الجملة، مما سيمكن الشركة من الاقتراب قدر المستطاع من نبض السوق ومعرفة التوجهات السائدة، فضلاً عن الاستفادة من مميزات أخرى تشمل سرعة تقبل ارتفاع الأسعار من جانب تجار التجزئة.

وقد نجحت الشركة في تنفيذ ذلك من خلال زيادة عدد شاحنات التوزيع إلى ٥٧٧ شاحنة (مقابل ٥٤٤ شاحنة خلال عام ٢٠١٥) بالإضافة إلى زيادة عدد مراكز التوزيع إلى ٢١ مركزاً عام ٢٠١٦، وبالتالي زيادة معدل وصول منتجات الشركة إلى أكبر عدد من المستهلكين. وقد ظهر المردود الإيجابي لهذه الخطوات في نمو مساهمة منافذ التجزئة إلى ٣٥,٩٪ من إجمالي إيرادات الربع الأخير من عام ٢٠١٦ مقابل ٣٤,٠٪ خلال نفس الفترة من العام السابق. وعلى هذه الخلفية بلغت المبيعات من منافذ التجزئة ٢٩٤,٨ مليون جنيه خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦، وهي قفزة سنوية بنسبة ٢٧,٨٪، (٩٠٣,٩ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦ بمعدل نمو سنوي ١٩,١٪)، بينما بلغت مبيعات الجملة ٤١٨,٢ مليون جنيه خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦، وهو ما يمثل ارتفاعاً سنوياً بنسبة ٩,٧٪ (١,٤ مليار جنيه خلال عام ٢٠١٦، بنسبة نمو سنوي ٢,٩٪).

وبلغت مساهمة التوريدات والحسابات الرئيسية ٤,٣٪ من إجمالي الإيرادات خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦ مقابل ٣,٢٪ خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٥.

وارتفع عدد منافذ البيع التي تتعامل معها الشركة بصورة مباشرة إلى ٦٧,٣٨٩ منفذ تقريباً بنهاية الربع الأخير من عام ٢٠١٦، مقابل ٦٤,٥١٤ منفذ خلال الفترة نفسها من العام السابق، وهو ما يعكس التزام الشركة بتوسيع شبكة التوزيع في جميع أنحاء الجمهورية.

في إطار مساعي إيديتا لترسيخ مكانتها على المستوى الإقليمي باعتبارها أحد المحاور الرئيسية باستراتيجيتها التطلعية، تقوم إدارة الشركة حالياً بدراسة فرص التوسع بأنشطة التصدير في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. كما تعزز الشركة تحقيق الاستفادة القصوى من اتفاقيتها المبرمة مع شركة «هوستس براندرز» والتي حصلت بمقتضاها على حقوق توزيع مجموعة من العلامات التجارية الدولية في ١٢ دولة بالمنطقة، علماً بأن إيديتا نجحت في التوسع بالسوق السعودي من خلال الاتفاقية التي وقعتها مع «شركة ثلاثية خليفة عبد الرحمن القصيبي» خلال أكتوبر ٢٠١٦ لتوزيع علامات «هوهوز» و«شوينكيز» و«تايجر نيل» في السوق السعودية، حيث رصدت الشركة نمو مبيعات أنشطة التصدير للسوق السعودية بمعدل سنوي يتجاوز الخمسة أضعاف خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦. ويوجه عام بلغت إيرادات أنشطة التصدير ١٧٩,٩ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٦، وهو نمو سنوي بمعدل ٢٦,١٪، وبما يعادل حوالي ٧,١٪ من إجمالي الإيرادات. وخلال الربع الأخير منفرداً بلغت إيرادات التصدير ٧٢,٦ مليون جنيه بزيادة سنوية قدرها ٦٦,٤٪، ويمثل ذلك ٨,٨٪ من إجمالي إيرادات الشركة خلال نفس الفترة. وقد مثلت أسواق العراق وفلسطين أكبر الأسواق التصديرية لشركة إيديتا بنسبة مساهمة بلغت ٥٩,٧٪ من إجمالي صادرات الربع الأخير.

جدير بالذكر أن استراتيجية إيديتا الرامية إلى ترسيخ مكانتها كشركة رائدة بأسواق المنطقة وتحظى بأنشطة تصدير قوية، تقوم على عدة محاور وقد يتم تنفيذها في صورة توسعات طبيعية من خلال ضخ استثمارات مباشرة وإبرام المزيد من اتفاقيات التوزيع على غرار اتفاقيتها الأخيرة في السعودية، وكذلك سبل التوسعات الأخرى غير المباشرة ومن بينها فرص الدمج والاستحواذ الجذابة.

قطاع الإمداد والتوريد

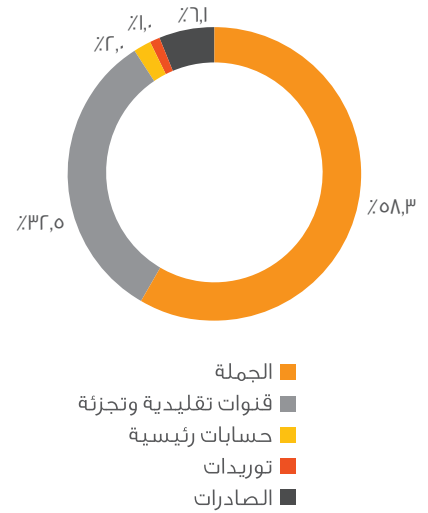
تضع إدارة التوريد على رأس أولوياتها تعظيم الكفاءة التشغيلية وتقليل التكاليف من أجل تجاوز التحديات التي تواجهها الشركة وأهمها تراجع قيمة الجنيه المصري مقابل العملات الأجنبية وتطبيق قانون ضريبة القيمة المضافة وارتفاع الأسعار بوجه عام، وهو ما أثر على هيكل التكاليف وخصوصاً الخامات المستوردة بالإضافة إلى الخامات المحلية التي يدخلها مكون يتم شراؤه بالدولار. وقد نجحت إدارة التوريد في متابعة أسعار السلع خلال الربع الأخير، حيث قامت بالتعاقد على شراء خامات متعددة بأسعار تنافسية، كما تقوم الشركة بتتبع قاعدة الموردين باستمرار من أجل ضمان الحصول على الخامات التي تحتاجها الشركة بأسعار مناسبة.

كما كثفت إدارة الإمداد والتوريد تركيزها على إدارة عقود الخامات المباشرة، 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، وذلك وفقاً لسياسة إدارة المخزون التي تتبناها الشركة.

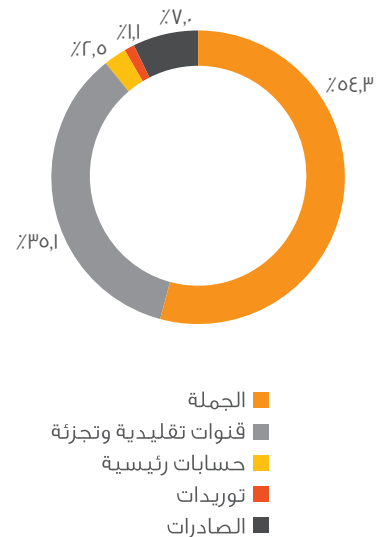
وقد مثلت الخامات المستوردة ٢٤,٠٪ من إجمالي التكاليف المباشرة خلال عام ٢٠١٦ (٢١,٠٪ خلال الربع الأخير من ٢٠١٦)،

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

توزيع الإيرادات حسب قنوات التوزيع العام المالي ٢٠١٥



توزيع الإيرادات حسب قنوات التوزيع العام المالي ٢٠١٦



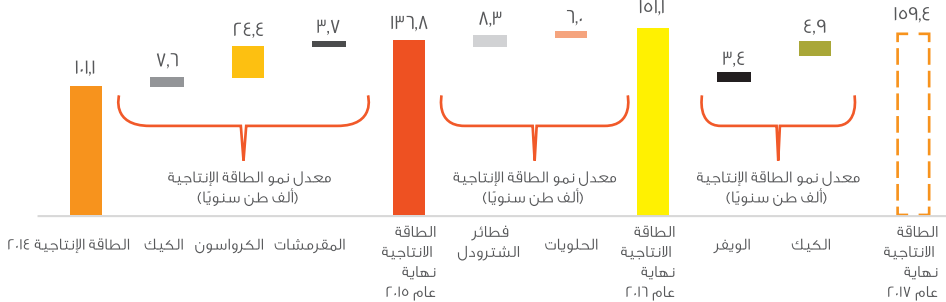
مقابل ٢٥,٠٪ خلال العام السابق (٢٨,٠٪ خلال الربع الأخير من ٢٠١٥). ولا تزال المواد الخام تمثل النصيب الأكبر من فاتورة الخامات المباشرة، حيث استحوذت منفردة على ٧٣,٤٪ من إجمالي تكلفة الخامات المباشرة خلال العام (٧٤,١٪ خلال الربع الأخير من ٢٠١٦)، فيما مثلت خامات التغليف والتعبئة نسبة ٢٦,٦٪ المتبقية (٢٥,٩٪ خلال الربع الأخير).

العمليات الصناعية

قامت شركة إيديتا بعمليات تطوير للأششطة والعمليات الصناعية والتي عززت من خطط الشركة التوسعية بالإضافة إلى تحسين وتطوير عمليات الإنتاج الحالية. وعلى هذه الخلفية قامت الشركة خلال مارس ٢٠١٦ بتشغيل خط جديد لإنتاج فطائر الشترودل بطاقة إنتاجية تبلغ ٨,٣ ألف طن سنويًا، إلى جانب تركيب خط إنتاج جديد في مصنع إيديتا لصناعة الحلويات والذي تم إنطلاقه خلال نوفمبر الماضي وتبلغ طاقته الإنتاجية ٦,٠ آلاف طن سنويًا، علمًا بأن الشركة أتمت التعاقد على خطين جديدين لإنتاج الويفر والكيك على أن يتم تشغيلهما خلال عام ٢٠١٧. ومن المقرر أن يتم تركيب الخطين الجديدين بمصنع الشركة الجديد E08، حيث تقوم الشركة حاليًا بإنشاء المرحلة الأولى منه وفقًا للجدول الزمني المستهدف. ومن جانب آخر 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 اكسترا.

وعلى صعيد إدارة البحث والتطوير بالشركة، يقوم المعمل الجديد بمصنع E07 بإجراء الأبحاث من أجل دراسة آليات ترشيد الإنفاق في ظل المرونة والتنوع اللذان يميزان مدخلات الإنتاج التي تستخدمها إيديتا مع الحفاظ على معايير الجودة التي تتميز بها منتجات الشركة. كما ستواصل إيديتا استغلال قدرات قسم الأبحاث والتطوير بهدف تطوير المنتجات التي تطرحها الشركة إلى جانب الاستفادة من العلامات التجارية الجديدة والدراسة التقنية التي اكتسبتها من اتفاقيتها مع شركة هوستس الأمريكية. وبالإضافة إلى ذلك تلعب إدارة البحث والتطوير دورًا رئيسيًا في تقليل الاعتماد على المكونات ومدخلات الإنتاج المستوردة وتقليص حاجة الشركة لتأمين العملة الصعبة بالتوازي مع ضمان أعلى مستويات التحكم في الجودة.

معدل نمو الطاقة الإنتاجية خلال الفترة من عام ٢٠١٤ - ٢٠١٦

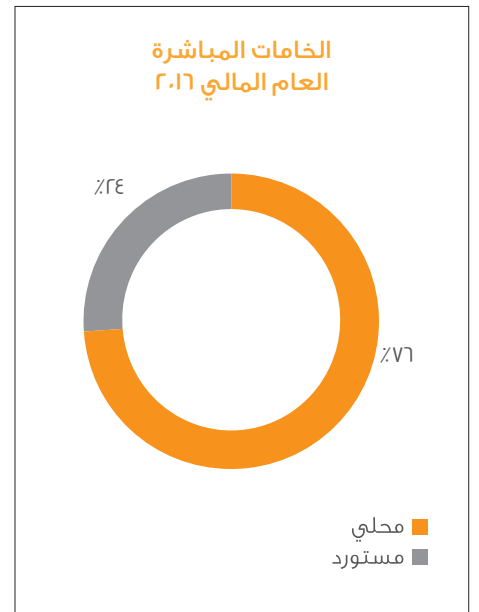
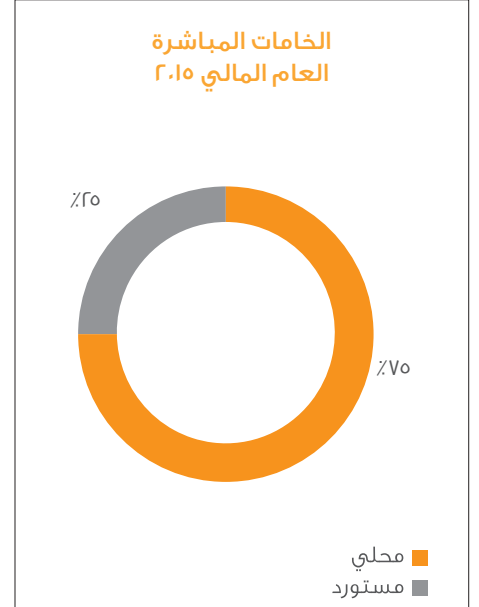


الموارد البشرية

تؤمن إيديتا بالدور المحوري الذي يلعبه فريق العمل لما يحظى به من طاقات فريدة، حيث تتبلور استراتيجيات الموارد البشرية التي تنتهجها الشركة في الارتقاء بأداء العاملين بصورة مستمرة، عبر الاستثمار في طاقات ومهارات كل منهم باعتبارهم الركيزة الأساسية لنمو الشركة والقوة الدافعة لنجاحها وتحقيق أهدافها. ومن ثم تحرص الشركة على الارتقاء بفريق العمل البالغ ٥٦٨٠ موظف، وهو ما ينعكس مردوده الإيجابي في انخفاض معدل دوران العمالة ليبلغ ١,٦٪ خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦، علمًا بأن الشركة قامت بزيادة الأجر والرواتب لتعويض الأثر الناجم عن الضغوط التضخمية وارتفاع الأسعار.

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 الحد من الحاجة لاستخدام العمالة غير الماهرة. وبالإضافة إلى ذلك قامت الشركة بالتعاقد مع اثنين من الشركات المتخصصة في توريد العمالة المستجدة وهو ما يمنح الشركة قدرًا أكبر من المرونة في التفاعل مع التغيرات التي تطرأ على الطاقة التشغيلية لخطوط الإنتاج من حين لآخر.

كما تلتزم الشركة برعاية وتقديم البرنامج التدريبي «برنامج إيديتا لإعداد الكوادر الإدارية» الذي يهدف إلى تنمية خبرات الموظفين حديثي التخرج عبر تدريبهم على آليات ومتطلبات العمل بمختلف قطاعات وإدارات الشركة سعيًا لتأهيلهم لتولي المناصب القيادية والإدارية بعد استكمال البرنامج التدريبي.





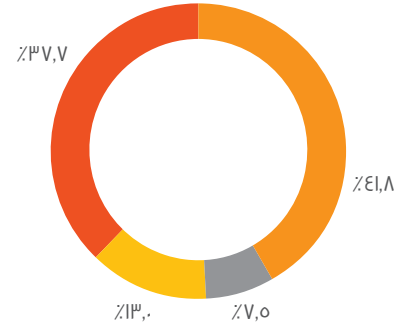
تقرير نتائج الأعمال | الفترة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠١٦

القاهرة في ٢٨ فبراير ٢٠١٧

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) ويسكويت الويفر وكذلك الحلويات الجافة الطوفي والجبلي والكراميل، حيث تضم محفظة الشركة عدداً من العلامات التجارية المحلية الرائجة مثل «مولتو» و«تودو» و«بيك رولز» و«بيك ستيكس» و«فريسكا» و«ميميكس»، كما تمتلك عدداً 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 اعتباراً من الربع الأخير من عام ٢٠١٦



- بركو ليميتد
- أفريكا سامبا بي
- إكسودير ليميتد
- أسهم حرة التداول

التصريحات التطلعية:

يحتوى هذا البيان على تصريحات تطلعية. التصريح التطلعي هو أي تصريح لا يتصل بوقائع أو أحداث تاريخية، و يمكن التعرف عليه عن طريق استخدام مثل العبارات والكلمات الاتية «وفقاً للتقديرات»، «تهدف»، «مرتقب»، «نقدر»، «نتحمل»، «نتعهد»، «قد»، «التقديرات»، «تفترض»، «توقعات»، «تتقدم»، «تري»، «تخطط»، «ممكن»، «متوقع»، «مشروعات»، «ينبغي»، «على علم»، «سوف»، أو في كل حالة، ما يفيها أو تعبيرات أخرى مماثلة التي تهدف إلى التعرف على التصريح باعتباره تطلعي. هذا ينطبق، على وجه الخصوص، إلى التصريحات التي تتضمن معلومات عن النتائج المالية المستقبلية أو الخطط أو التوقعات بشأن الأعمال التجارية والإدارة، والنمو أو الريحية 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 أحداث 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 أو أداءها أو إنجازاتها مختلفاً اختلافاً مادياً عن أي نتائج في المستقبل، أو عن أداء الشركة أو إنجازاتها الواردة في هذه التصريحات التطلعية صراحة أو ضمناً. قد يتسبب تحقق أو عدم تحقق هذا الافتراض في اختلاف الحالة المالية الفعلية للشركة أو نتائج عملياتها اختلافاً جوهرياً 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 اختلافاً مادياً عن التصريحات التطلعية الواردة في هذا البيان سواء صراحة أو ضمناً. المعلومات والآراء والتصريحات التطلعية الواردة في هذا البيان تعبر فقط عن وقت صدور هذا البيان وتخضع للتغيير دون إخطار. ولا 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

