

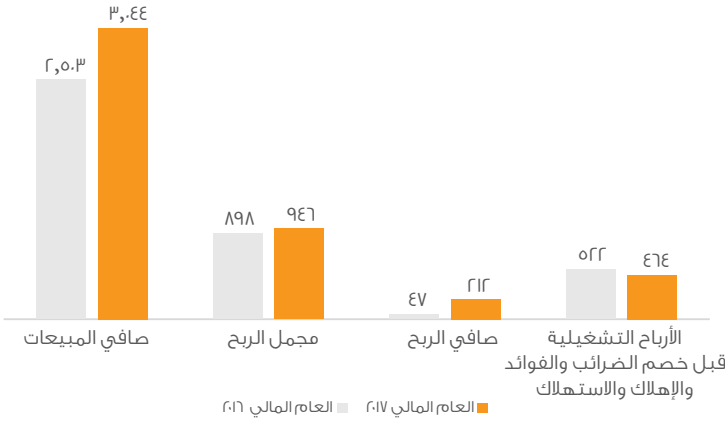
إيديتا للصناعات الغذائية تعلن نتائج الفترة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠١٧

نمو إيرادات الشركة بمعدل سنوي ٢١,٦٪ لتبلغ ٣,٠٤ مليار جنيه وصافي الربح يتضاعف بمعدل ٣ مرات ليسجل ٢١٢,٠ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٧. والشركة ترصد تعافي حجم المبيعات بفضل الأسس القوية التي ينفرد بها السوق

أبرز المؤشرات المالية لعام ٢٠١٧

<p>مجمّل الربح</p> <p>٩٤٥,٨ مليون جنيه نمو سنوي ٥,٣٪ ▲</p>	<p>الإيرادات</p> <p>٣,٠٤ مليار جنيه نمو سنوي ٢١,٦٪ ▲</p>
<p>صافي الربح بعد خصم الضرائب وحقوق الأقلية</p> <p>٢١٢,٠ مليون جنيه نمو سنوي ٣٤٦,٨٪ ▲</p>	<p>الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك (EBITDA)</p> <p>٤٦٤,٤ مليون جنيه انخفاض سنوي ١١,٠٪ ▼</p>

الأداء المالي للشركة خلال عام ٢٠١٧ (مليون جم)



ملخص قائمة الدخل (مليون جم)	الربع الأخير ٢٠١٧		الربع الأخير ٢٠١٦		التغيير (%)
	٢٠١٧	٢٠١٦	٢٠١٧	٢٠١٦	
الإيرادات	٩٥٨,٠	٨٢١,٧	٣٠١,٢	٢٨٨,٧	٢١,٦٪
مجمّل الربح	٣٠١,٢	٢٨٨,٧	٣١,٤	٢٨٨,٧	٥,٣٪
هامش الربح الإجمالي	٣١,٤٪	٣٥,١٪	١٨٧,٥	١٧٩,٩	١١,٠-٪
الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك	١٨٧,٥	١٧٩,٩	١٩,٦٪	٢١,٩٪	١١,٠-٪
هامش الأرباح التشغيلية	١٩,٦٪	٢١,٩٪	١٠٦,٦	٧٢,١-	٣٤٦,٨٪
صافي الربح	١٠٦,٦	٧٢,١-	٧,٠٪	١,٩٪	٣٤٦,٨٪
هامش صافي الربح	١١,١٪	٨,٨-٪			

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 ٢٠١٧

أعلنت اليوم شركة إيديتا للصناعات الغذائية (كود البورصة المصرية EFID.CA، وبورصة لندن EFDI.L) - الرائدة بصناعة الأغذية الخفيفة المعبأة آلياً في مصر - عن نتائجها المالية والتشغيلية للفترة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠١٧، حيث بلغت الإيرادات ٣,٠٤ مليار جنيه وهو نمو سنوي بمعدل ٢١,٦٪، ونتج عن ذلك نمو صافي الربح بمعدل سنوي ٣٤٦,٨٪ ليبلغ ٢١٢,٠ مليون جنيه.

وخلال الربع الأخير منفرداً، بلغت إيرادات إيديتا ٩٥٨,٠ مليون جنيه بمعدل نمو سنوي ١٦,٦٪، وبلغ صافي الربح ١٠٦,٦ مليون جنيه مقابل صافي خسائر بقيمة ٧٢,١ مليون جنيه خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٦.

وتعكس النتائج المالية والتشغيلية قدرة إيديتا على مواكبة التحديات غير المسبوقة التي تخيم على مناخ الأعمال، كما تعكس كفاءة نموذج الأعمال وسرعة الاستجابة لتحولات المشهد الاقتصادي سعيًا لتعظيم العائد الاستثماري للمساهمين. وتمضي الشركة قدماً في تنمية الإيرادات رغم الضغوط التضخمية التي خيمت على السوق المصري وما نتج عنها من ضعف القوة الشرائية للمستهلكين، وذلك بفضل التطبيق المبكر لاستراتيجية تعديل هيكل أسعار المنتجات. كما تواصلت الشركة زيادة الكفاءة التشغيلية وتوزيع باقة المنتجات، وتعكف على تعزيز حصتها السوقية من خلال تحقيق التكافؤ الأمثل بين الفئات السعرية المتنوعة بباقية المنتجات وتعظيم الاستفادة من منظومة التوزيع التي تخدم قاعدة شاسعة من المستهلكين تضم جميع شرائح السوق وفئات المجتمع.

ويرجع الفضل في نمو الإيرادات خلال عام ٢٠١٧ إلى مردود خطة زيادة الأسعار، حيث مرتت الشركة أحر زيادة مباشرة للأسعار في ديسمبر ٢٠١٦ عقب قرار البنك المركزي المصري بتحرير سعر صرف الجنيه، مصحوباً بزيادة أسعار بعض المنتجات المختارة بصورة غير مباشرة خلال عام ٢٠١٧. وعلى هذه الخلفية ارتفع متوسط أسعار البيع بمعدل سنوي ٦١,١٪ في عام ٢٠١٧، بينما وصل إجمالي حجم المبيعات إلى ٢,١٧ مليار عبوة بانخفاض سنوي ٢٤,٥٪ خلال عام ٢٠١٧. وتجدد الإشارة إلى تعافي حجم المبيعات بوتيرة جيدة على مدار ٢٠١٧، حيث بلغ معدل التراجع السنوي ١٢,٢٪ خلال الربع الأخير، وهو تحسن ملحوظ مقابل ١٥,٠٪ خلال الربع الثالث و ٣٨,٥٪ خلال الربع الثاني من نفس العام.

كما يعكس نمو الإيرادات مردود التعافي التدريجي بحجم المبيعات خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٧، حيث ارتفع إجمالي حجم المبيعات بجميع القطاعات بنسبة ٩,٩٪ مقارنة بالربع السابق، عقب ارتفاعه خلال الربع الثالث بنسبة ٤٨,٦٪ مقارنة بالربع الثاني. كما شهد الربع الأخير ارتفاع متوسط أسعار البيع بمعدل ٤,٧٪ مقارنة بالربع السابق. وتجدد الإشارة إلى أن الشركة أطلقت منتجات جديدة بفئات سعرية تنافسية خلال الربع الثالث علماً بأن باقة المنتجات مازالت يدعمها تشكيلة المنتجات المميزة بهامش الربح المرتفع. وقد بلغ متوسط أسعار البيع ٣٩,١ جنيه للعبوة خلال الربع الأخير من ٢٠١٧، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ٣٢,٨٪ مقابل ١,٠٥ جنيه للعبوة خلال نفس الفترة من العام السابق و ٠,٨٠ جنيه للعبوة قبل تعديل هيكل أسعار المنتجات عقب تعويم الجنيه.

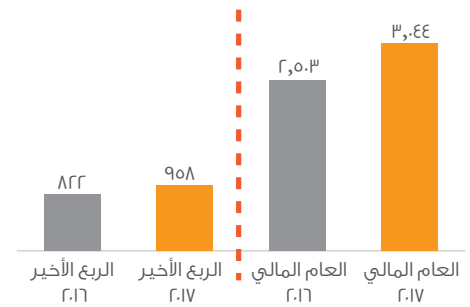
وقد احتل قطاع الكيك صدارة إيرادات الشركة خلال عام ٢٠١٧، حيث ارتفعت إيرادات القطاع بمعدل سنوي ٢٢,٦٪ وبلغت مساهمته ٥٣,٩٪ من معدل نمو الإيرادات المجمعة خلال عام ٢٠١٧، يليه قطاع الويفر الذي ارتفعت إيراداته بنسبة ٨٣,٥٪ ثم الكرواسون بنسبة ٧,٧٪ والحلويات بنسبة ٥٨,٧٪ والمقرمشات بنسبة ٢٦,٢٪. وخلال الربع الأخير منفرداً، ارتفعت إيرادات الشركة بمعدل سنوي ١٦,٦٪ بفضل نمو إيرادات الكرواسون، حيث ارتفعت مبيعات القطاع بمعدل سنوي ٢٧,١٪ وبلغت مساهمته ٤٨,٩٪ من معدل نمو الإيرادات المجمعة خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٧، علماً بأن قطاع الكرواسون شهد نمو حجم المبيعات وزيادة أسعار البيع بنسبة ٧,٣٪ و ١٨,٤٪ على التوالي.

وقد بلغت مبيعات التصدير ٢٣٧,٧ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٧، وهو نمو سنوي بمعدل ٣٢,١٪. ويمثل ذلك ٧,٨٪ من إجمالي المبيعات مقابل ٧,٢٪ خلال العام السابق.

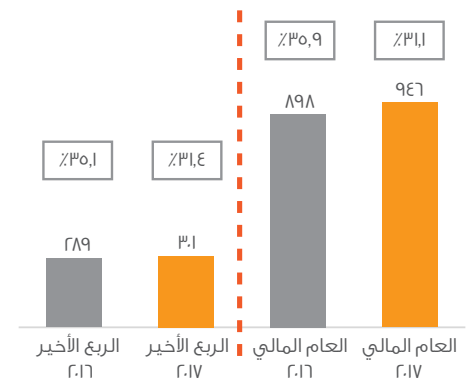
وبلغت تكلفة المبيعات ٢,٠٩ مليار جنيه خلال عام ٢٠١٧، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ٣٠,٨٪ نظراً لارتفاع تكلفة الخامات المباشرة بما يعادل ٥٤,٦٪ من إجمالي الإيرادات مقابل ٤٩,٨٪ خلال عام ٢٠١٦. ومثلت مصروفات الأنشطة الصناعية ١١,٩٪ من إجمالي الإيرادات خلال عام ٢٠١٧، دون تغيير ملحوظ عن ١١,٧٪ خلال العام السابق. وسجل معدل تكلفة المبيعات إلى إجمالي الإيرادات ٦٨,٩٪ مقابل ٦٤,١٪ خلال عام ٢٠١٦. وخلال الربع الأخير منفرداً، بلغت تكلفة المبيعات ٦٥٦,٧ مليون جنيه بمعدل ارتفاع سنوي ٢٣,٢٪.



الإيرادات (مليون جم)



مجموع الربح (مليون جم، الهامش %)



ونجحت الشركة في تنمية هامش الأرباح رغم الضغوط التضخمية غير المسبوقة على هيكل التكاليف على خلفية برنامج الإصلاحات الاقتصادية الذي تتبناه الحكومة المصرية، وهو ما يعكس التركيز على ترشيد المصروفات وتعظيم مؤشرات الكفاءة التشغيلية. وخلال عام ٢٠١٧ بلغ مجمل الربح ٩٤٥,٨ مليون جنيه، وهو نمو سنوي بنسبة ٥,٣٪ بينما وصل هامش الربح الإجمالي إلى ٣١,١٪ مقابل ٣٥,٩٪ في عام ٢٠١٦. وخلال الربع الأخير منفرداً، سجل هامش الربح الإجمالي تحسناً بمقدار ٣ نقاط مئوية ليبلغ ٣١,٤٪ مقابل ٢٨,٦٪ خلال الربع السابق. ويرجع الفضل في نمو هامش الأرباح بشكل أساسي إلى مواصلة الشركة تنويع باقة منتجاتها الابتكارية خاصة بقطاع الكيك.

ومن جانب آخر بلغت المصروفات العمومية والإدارية ٥٥٨,٩ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٧، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ٢٣,٥٪، ويمثل ذلك ١٨,٤٪ من إجمالي الإيرادات مقابل ١٨,١٪ خلال عام ٢٠١٦. وخلال الربع الأخير منفرداً، بلغت المصروفات العمومية والإدارية ١٣٢,٣ مليون جنيه أو ما يعادل ١٣,٨٪ من الإيرادات مقابل ١٦,٢٪ خلال نفس الفترة من ٢٠١٦، نظراً لتكثيف الحملات الإعلانية والترويجية خلال عام ٢٠١٧.

وبلغت الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك ٤٦٤,٤ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٧، وهو ما يعد انخفاضاً سنوياً بنسبة ١١,٠٪، مع وصول هامش الأرباح التشغيلية إلى ١٥,٣٪. وخلال الربع الأخير منفرداً، بلغت الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك ١٨٧,٥ مليون جنيه بمعدل نمو سنوي ٤,٢٪، بينما بلغ هامش الأرباح التشغيلية ١٩,٦٪ مقابل ٢١,٩٪ خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٦.

وعلى هذه الخلفية حققت إيديتا صافي أرباح بقيمة ٢١٢,٠ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٧، وهو نمو سنوي بمعدل ٣٤٦,٨٪. وبلغ هامش صافي الربح ٧,٠٪ مقابل ١١,٩٪ خلال العام السابق. وخلال الربع الأخير منفرداً، بلغ صافي الربح ١٠٦,٦ مليون جنيه مقابل خسائر بقيمة ٧٢,١ مليون جنيه خلال نفس الفترة من ٢٠١٦ على خلفية تسجيل خسائر فروق عملة عقب تعويم الجنيه المصري في نوفمبر ٢٠١٦. وتجدر الإشارة إلى نجاح الشركة في تعظيم صافي الأرباح بالرغم من ارتفاع مصروفات الفائدة نتيجة تبني البنك المركزي المصري سياسية نقدية أكثر صرامة.

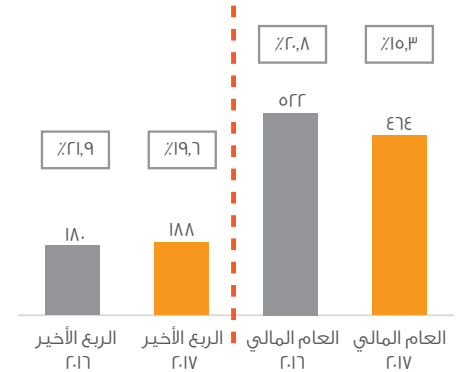
وعلى الصعيد التشغيلي، قامت إيديتا بإطلاق عدة منتجات جديدة خلال عام ٢٠١٧ بالتزامن مع افتتاح مصنع E٠٨، حيث أطلقت منتجات «فريسكا فينجرز» (٣ جنيه للعبوة) و«فريسكا بايتس» (٥ جنيه للعبوة) خلال يوليو ٢٠١٧، وأطلقت أيضاً «تودو دونات»، وهو أول منتج معبأ آلياً من نوعه في السوق المصري، وذلك على ثاني خطوط الإنتاج بمصنع E٠٨ خلال أكتوبر ٢٠١٧. كما استهلكت الشركة عام ٢٠١٨ بإطلاق «تودو ميني مافنز بالشوكولاتة والفانيليا مع قطع الشوكولاتة» (٥ جنيه للعبوة) في إطار استراتيجية الشركة لزيادة معدلات الطلب وتنفيذ التوسعات الطموحة التي تخطط لها الشركة. وعلى هذه الخلفية تواصل إيديتا الاستثمار في أحدث ما وصلت إليه تكنولوجيا البحث والتطوير حيث قامت مؤخراً بافتتاح مركز الابتكار الجديد سعياً لتعظيم قدرات البحث والتطوير وفقاً لاستراتيجية النمو التي تتبناها الشركة.

رؤية استراتيجية

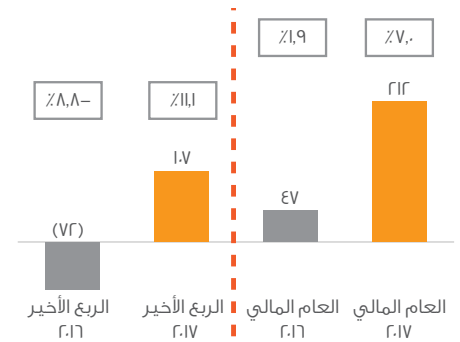
تتطلع إيديتا إلى المضي قدماً في استراتيجيتها الرشيدة لتسريع وتيرة تعافي حجم المبيعات خلال عام ٢٠١٨. وتبذل محاور استراتيجية الشركة في استحداث منتجات ابتكارية سعياً لإنعاش الطلب وتعظيم الاستفادة من القطاعات الإنتاجية الرئيسية، فضلاً عن تلبية احتياجات قاعدة أوسع من المستهلكين وتنمية الحصص السوقية عبر إطلاق منتجات ابتكارية ذات أسعار تنافسية لتحقيق التكافؤ الأمثل بين الشرائح السعريّة المتنوعة. وستركز الإدارة أيضاً على تنمية هامش الربح لمواكبة الضغوط التضخمية والتحديات الناتجة عن اضطرابات سعر الصرف، كما تستهدف تعزيز باقة المنتجات من خلال زيادة التنوع والاتجاه إلى تمرير زيادات الأسعار غير المباشرة خلال عام ٢٠١٨ مع مواصلة تدابير خفض المصروفات.



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



معدل نمو صافي الربح (مليون جم / الهامش %)





تقرير نتائج الأعمال | الفترة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠١٧

القاهرة في ٢٦ فبراير ٢٠١٨

وتعكف الشركة على تعزيز حضورها الإقليمي، ومن هذا المنطلق قامت إيديتا بتوقيع مذكرة تفاهم مع مجموعة «ديسلوج» المغربية والتي تحظى بشبكة توزيع هائلة في المغرب تصل إلى حوالي ٦٥ ألف نقطة توزيع منتشرة في أنحاء المملكة. وبمقتضى الاتفاقية ستبدأ إيديتا في تصدير منتجاتها الابتكارية إلى السوق المغربي مطلع عام ٢٠١٨، على أن يتم إنشاء مصنع جديد وفقاً لأحدث ما وصلت إليه تكنولوجيا التصنيع مع بداية عام ٢٠١٩، وذلك باستثمارات مبدئية تصل إلى ١٠ مليون دولار أمريكي. وتعكس هذه الاتفاقية استراتيجية التوسعات التي تتبناها إيديتا في الأسواق الجديدة التي تتسم بتوافر قاعدة استهلاكية ضخمة وتحظى بفرص نمو واعدة.

وتواصل الشركة تنفيذ استراتيجيتها طويلة الأجل الرامية لإطلاق منتجات ابتكارية جديدة وإحراز المزيد من التوسعات الإقليمية، وذلك بالتوازي مع تعظيم الاستفادة من شبكة التوزيع لاستحداث قنوات جديدة لتنمية الإيرادات بالإضافة إلى توظيف قوة العلامة التجارية للشركة وترسيخ مكانتها الرائدة في أسواق الأغذية الخفيفة المعبأة آلياً.



تايجر تيل
Tiger Tail

توينكيز
Twinkies

هونوز
HONOS

Freska!

ميكس
mix

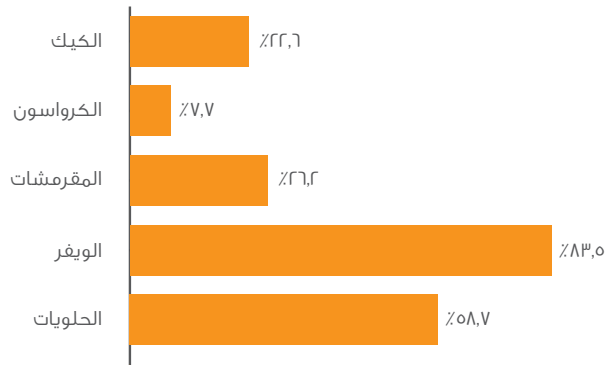
بايك ستوكس
Bake
Stix

تودو
Todo

بايك رولز
Bake
Rolls

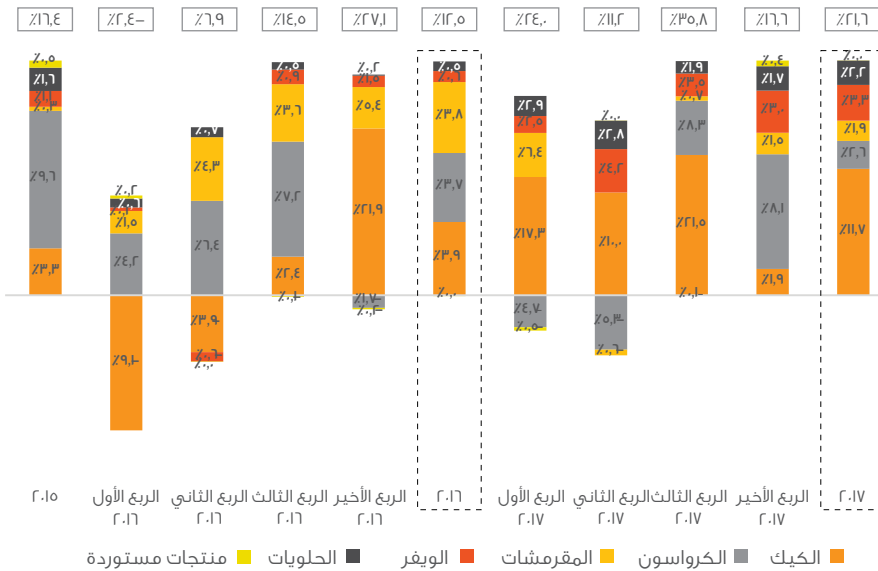
مولو
Moito

نظرة عامة على أداء القطاعات التشغيلية معدل نمو الإيرادات | العام المالي ٢٠١٧



تصدر قطاع الكيك إيرادات الشركة خلال عام ٢٠١٧، حيث مثلت مساهمته ٥٣,٩% من معدل نمو الإيرادات المجمعة خلال عام ٢٠١٧، ويليه قطاع الويفر بنسبة ١٥,٢% تقريباً. وقد ارتفعت إيرادات قطاع الكيك بمعدل سنوي ٢٢,٦% لتبلغ مساهمته ٥٢,٠% من إجمالي الإيرادات خلال عام ٢٠١٧. وخلال الربع الأخير منفرداً احتل قطاع الكرواسون صدارة الإيرادات المجمعة، حيث مثلت مساهمته ٤٨,٩% من معدل نمو الإيرادات المجمعة بفضل نمو المبيعات بمعدل سنوي ٢٧,١% بعد كونه القطاع الأكثر تأثراً بزيادات الأسعار التي مرتها الشركة في ديسمبر ٢٠١٦. وسجلت مبيعات قطاع الويفر أسرع معدل نمو سنوي بنسبة ٦٩,٠% خلال الربع الأخير، ومثلت مساهمة القطاع ١٧,٩% من معدل نمو الإيرادات المجمعة خلال تلك الفترة.

مساهمة القطاعات التشغيلية في معدل نمو الإيرادات



ويعكس نمو الإيرادات في عام ٢٠١٧ زيادة متوسط أسعار البيع بمعدل سنوي ٦١,١٪ ليسجل ١,٤٠ جنيه للعبوة، وذلك في مقابل تراجع حجم المبيعات بمعدل سنوي ٢٤,٥٪ ليلعب ٢,١٧ مليار عبوة خلال نفس الفترة. وخلال الربع الأخير منفرداً، ارتفع متوسط أسعار البيع بمعدل سنوي ٣٢,٨٪ إلى ١,٣٩ جنيه للعبوة وهو ما ساهم في تعويض تراجع حجم المبيعات بمعدل سنوي ١٢,٢٪ إلى ٦٩٠ مليون عبوة. وبشكل عام فإن نمو الإيرادات خلال الربع الأخير يعكس مردود التعافي التدريجي بحجم المبيعات، والذي ارتفع بنسبة ٩,٩٪ مقارنة بالربع الثالث من العام الجاري، مصحوباً بتراجع معدل الانخفاض مقارنة بنتائج العام السابق.

متوسط أسعار المصنع

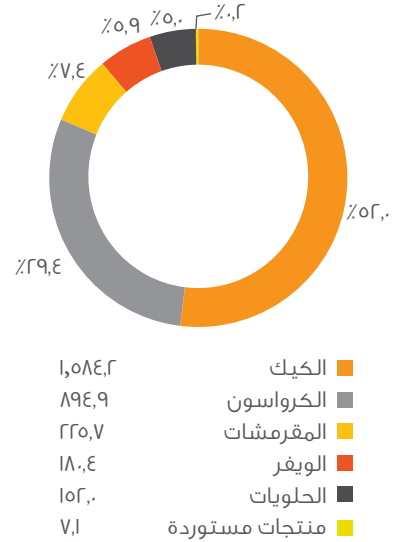
التغيير (%)	العام المالي ٢٠١٦	العام المالي ٢٠١٧	التغيير (%)	الربع الأخير ٢٠١٦	الربع الأخير ٢٠١٧	جم
٦١,٣٪	٠,٧٨	١,٢٥	٢٨,٠٪	٠,٩٥	١,٢١	الكيك
٥٠,٤٪	١,٠٠	١,٥١	١٨,٤٪	١,٢٧	١,٥١	الكرواسون
٩٥,٦٪	٠,٨٦	١,٦٨	٧٣,١٪	٠,٩٥	١,٦٤	المقرمشات
١٠٥,٦٪	٠,٨١	١,٦٧	٨٩,٧٪	٠,٩٣	١,٧٧	الويفر
٢٥,٤٪	١,٦٥	٢,٠٧	٩,٦٪	١,٩١	٢,١٠	الحلويات
٦١,١٪	٠,٨٧	١,٤٠	٣٢,٨٪	١,٠٥	١,٣٩	متوسط إيديتا

توزيع الإيرادات وحجم المبيعات

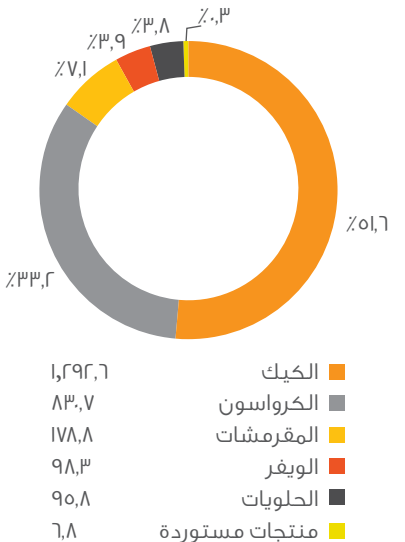
الربع الأخير ٢٠١٦			الربع الأخير ٢٠١٧			
حجم المبيعات (ألف طن)	عدد العبوات (مليون)	صافي المبيعات (مليون جم)	حجم المبيعات (ألف طن)	عدد العبوات (مليون)	صافي المبيعات (مليون جم)	
١٧,٠	٤٧٧	٤٥٢	١١,٧	٣٨٥	٤٦٧	الكيك
٩,١	١٩٣	٢٤٦	٨,٩	٢٠٧	٣١٢	الكرواسون
٢,١	٦٥	٦١	١,٨	٤٥	٧٤	المقرمشات
١,٠	٣٨	٣٥	١,٠	٣٤	٦٠	الويفر
٠,٩	١٤	٢٧	٠,٩	٢٠	٤١	الحلويات
-	-	١	-	٠	٤	منتجات مستوردة
٣٠,٢	٧٨٦	٨٢٢	٢٤,٤	٦٩٠	٩٥٨	الإجمالي

العام المالي ٢٠١٦			العام المالي ٢٠١٧			
حجم المبيعات (ألف طن)	عدد العبوات (مليون)	صافي المبيعات (مليون جم)	حجم المبيعات (ألف طن)	عدد العبوات (مليون)	صافي المبيعات (مليون جم)	
٥٦,٢	١,٦٦١	١,٢٩٣	٣٩,٥	١,٢٦٣	١,٥٨٤	الكيك
٣٨,٩	٨٢٨	٨٣١	٢٥,٢	٥٩٣	٨٩٥	الكرواسون
٧,١	٢٠٨	١٧٩	٥,٧	١٣٤	٢٢٦	المقرمشات
٣,٣	١٢١	٩٨	٣,١	١٠٨	١٨٠	الويفر
٤,٠	٥٨	٩٦	٣,٤	٧٤	١٥٢	الحلويات
-	-	٧	-	٠,٢	٧	منتجات مستوردة
١٠٩,٤	٢,٨٧٧	٢,٥٠٣	٧٦,٩	٢,١٧٢	٣,٠٤٤	الإجمالي

توزيع الإيرادات حسب القطاع العام المالي ٢٠١٧ (مليون جم)



توزيع الإيرادات حسب القطاع العام المالي ٢٠١٦ (مليون جم)



وبلغ مجمل الربح ٩٤٥,٨ مليون جنيه في عام ٢٠١٧، وهو نمو سنوي بمعدل ٥,٣٪، ووصل هامش الربح الإجمالي إلى ٣١,١٪ مقابل ٣٥,٩٪ خلال عام ٢٠١٦. وساهم قطاع الكيك بشكل أساسي في نمو مجمل الربح خلال عام ٢٠١٧ ويليهِ قطاعي الويفر والحلويات، بينما ارتفع مجمل الربح خلال الربع الأخير بدفع من قطاعات الكيك والويفر والمقرمشات. وخلال الربع الأخير منفرداً، شهدت جميع القطاعات تعافي هامش مجمل الربح مقابل الربع السابق، مع تباين حجم ذلك التعافي مقارنة بالربع الأخير من عام ٢٠١٦.

الكيك

استحوذ قطاع الكيك على نصيب الأسد من إيرادات الشركة خلال عام ٢٠١٧ والربع الأخير منفرداً، حيث بلغت مساهمته ٥٢,٠٪ تقريباً من إجمالي الإيرادات، أو ما يعادل ١,٥٨ مليار جنيه، وهو نمو سنوي بمعدل ٢٢,٦٪. وقد شهد متوسط أسعار البيع ارتفاعاً سنوياً بمعدل ٦١,٣٪ إلى ١,٢٥ جنيه للعبوة، وهو ما ساهم في تعويض تراجع حجم المبيعات بمعدل ٢٤,٠٪ ليبلغ ١,٢٦ مليار عبوة خلال عام ٢٠١٧. وخلال الربع الأخير منفرداً، بلغت إيرادات قطاع الكيك ٤٦٧,٠ مليون جنيه وهو نمو سنوي بمعدل ٣,٤٪. ويعكس ذلك زيادة متوسط الأسعار بمعدل سنوي ٢٨٪ إلى ١,٢١ جنيه للعبوة مقابل تراجع حجم المبيعات بمعدل ١٩,٢٪ إلى ٣٨٥ مليون عبوة خلال نفس الفترة. جدير بالذكر أن حجم المبيعات ارتفع بنسبة ٥,٥٪ مقارنة بالربع الثالث من عام ٢٠١٧ بفضل إطلاق المزيد من المنتجات التنافسية.

بلغ مجمل أرباح قطاع الكيك ٥٤٩,٣ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٧، وهو نمو سنوي بمعدل ١٠,٢٪، ويعادل ذلك ٥٨,١٪ من مجمل أرباح الشركة خلال نفس الفترة. وبلغ هامش الربح الإجمالي ٣٤,٧٪ مقابل ٣٨,٦٪ خلال عام ٢٠١٦. وخلال الربع الأخير منفرداً بلغ مجمل الربح ١٦٥,٤ مليون جنيه، وهو نمو سنوي بمعدل ٤,٨٪. وارتفع هامش الربح الإجمالي إلى ٣٥,٤٪ مقابل ٣٤,٩٪ خلال نفس الفترة من ٢٠١٦.

الكرواسون

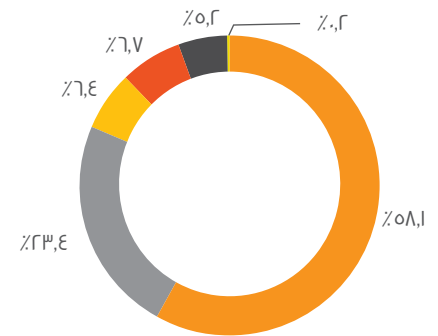
حقق قطاع الكرواسون نتائج إيجابية مع تعافي حجم المبيعات وارتفاع أسعار البيع خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٧. وبوجه عام بلغت إيرادات قطاع الكرواسون ٨٩٤,٩ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٧، وهو نمو سنوي بمعدل ٧,٧٪. وتمثل مساهمة قطاع الكرواسون ٢٩,٤٪ تقريباً من إيرادات الشركة خلال عام ٢٠١٧، وذلك في ضوء ارتفاع متوسط أسعار البيع بمعدل ٥٠,٤٪ في مقابل تراجع حجم المبيعات بمعدل ٢٨,٤٪ ليسجل ٥٩٣ مليون عبوة خلال نفس الفترة. وخلال الربع الأخير من عام ٢٠١٧، ارتفع حجم المبيعات بمعدل سنوي ٧,٣٪ ليعود إلى نفس مستويات الربع الأخير من عام ٢٠١٦ بعد تراجعها على خلفية تمرير زيادتين متتاليتين في الأسعار أواخر عام ٢٠١٦، وارتفع حجم المبيعات أيضاً بنسبة ٤,٨٪ مقارنة بالربع الثالث من عام ٢٠١٧. وخلال الربع الأخير منفرداً، بلغت إيرادات قطاع الكرواسون ٣١٢,٥ مليون جنيه، وهو نمو سنوي بنسبة ٢٧,١٪، ارتفع متوسط أسعار البيع بمعدل سنوي ١٨,٤٪، كما ارتفع بنسبة ٦,٩٪ مقارنة بالربع السابق، علماً بأن الشركة أطلقت تشكيلة جديدة من منتجات مولتو بسعر تنافسي يبلغ جنيه واحد للعبوة. وقد وصلت إيديتا احتلال مرتبة الصدارة بسوق الكرواسون، وحافظت على حصتها السوقية عند ٦٠,٩٪ حتى نهاية ديسمبر ٢٠١٧.

وتعكس مجمل أرباح قطاع الكرواسون تأثير تعويم الجنيه على أسعار الخامات المستوردة، حيث بلغ مجمل الربح ٢٢١,٥ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٧، وهو تراجع سنوي بمعدل ٢١,٤٪، بينما بلغ هامش الربح الإجمالي ٢٤,٨٪. وخلال الربع الأخير منفرداً، بلغ مجمل الربح ٧٩,٦ مليون جنيه وهو انخفاض سنوي بمعدل ١٣,٥٪، في حين بلغت مساهمة القطاع ٢٦,٤٪ من مجمل الأرباح المجمعة خلال نفس الفترة. وشهد الربع الأخير من عام ٢٠١٧ ارتفاع هامش الربح الإجمالي لقطاع الكرواسون إلى ٢٥,٥٪، وهو تحسن عن الربعين السابقين، ٢٤,٤٪ خلال الربع الثالث و ٢١,٦٪ خلال الربع الثاني من عام ٢٠١٧، ولكنه انخفض عن ٣٧,٤٪ خلال الربع الثالث من عام ٢٠١٦.

المقرمشات

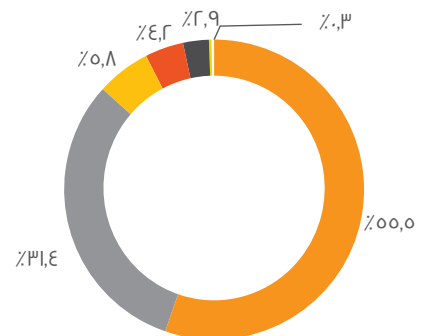
بلغت إيرادات قطاع المقرمشات ٢٢٥,٧ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٧، وهو نمو سنوي بمعدل ٢٦,٢٪ على خلفية زيادة متوسط أسعار البيع بمعدل ٩٥,٦٪، وعلى الرغم من تراجع إجمالي حجم مبيعات القطاع بمعدل سنوي ٣٥,٥٪ خلال نفس الفترة. وخلال الربع الأخير منفرداً بلغت إيرادات قطاع المقرمشات ٧٣,٦ مليون جنيه، وهو نمو سنوي بنسبة ٢٠,٤٪. ويعكس ذلك زيادة متوسط أسعار البيع بمعدل سنوي ٧٣,١٪ ليسجل ١,٦٤ جنيه للعبوة. وخلال الربع الأخير سجل حجم المبيعات نمواً ملحوظاً بنسبة ٦٨,٠٪ مقارنة بالربع السابق ولكنه تراجع بنسبة ٣,٠٪ مقارنة بالربع الأخير من عام ٢٠١٦. ونجحت الشركة في تنمية حصتها بسوق المقرمشات لتبلغ ٤٤,٤٪ حتى ديسمبر ٢٠١٧، مقابل ٤١,٧٪ خلال نفس الفترة من العام السابق.

توزيع مجمل الربح حسب القطاع
العام المالي ٢٠١٧ (مليون جم)



الكيك	٥٤٩,٣
الكرواسون	٢٢١,٥
المقرمشات	٦٠,٣
الويفر	٦٢,٩
الحلويات	٤٩,٤
منتجات مستوردة	٢,٢

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



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

وبلغ مجمل الربح ٦٠,٣ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٧ وهو نمو سنوي بمعدل ١٥,٤٪، بينما سجل هامش الربح الإجمالي ٢٦,٧٪ مقابل ٢٩,٢٪ خلال عام ٢٠١٦. وخلال الربع الأخير منفرداً بلغ مجمل الربح ٢٢,١ مليون جنيه، وهو نمو سنوي بمعدل ٢٥,٥٪، وارتفع هامش الربح الإجمالي إلى ٣١,٤٪ مقابل ٣٠,٢٪ خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٦.

الويفر

وقد كان قطاع الويفر الأسرع نمواً خلال عام ٢٠١٧، حيث بلغت الإيرادات ١٨٠,٤ مليون جنيه بزيادة سنوية قدرها ٨٣,٥٪، ويعكس ذلك ارتفاع متوسط أسعار البيع بمعدل سنوي ١٠,٦٪ إلى ١,٦٧ جنيه للعبوة. وبلغ إجمالي حجم مبيعات قطاع الويفر ١٠٨ مليون عبوة خلال عام ٢٠١٧ وهو تراجع سنوي بمعدل ١٠,٧٪ ولكنه ارتفاع بنسبة ٥٢,٦٪ مقارنة بالربع السابق في ضوء إطلاق منتجات «فريسكا فينجرز» و«فريسكا بايتس» الجديدة. وتعتكف الشركة على تنمية حصتها بسوق الويفر حيث بلغت ١١,٠٪ خلال ديسمبر ٢٠١٧ مقابل ٧,٨٪ خلال نفس الفترة من العام الماضي.

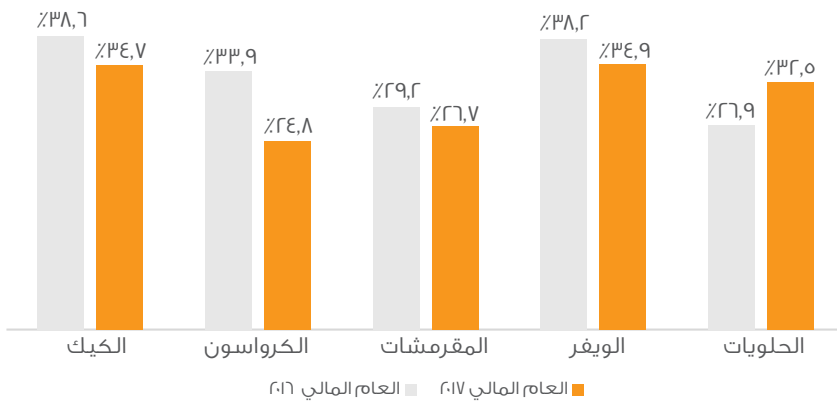
وبلغ مجمل الربح ٦٢,٩ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٧ وهو نمو سنوي بمعدل ٦٧,٧٪. وسجل هامش الربح الإجمالي ٣٤,٩٪ مقابل ٣٨,٢٪ خلال عام ٢٠١٦. وخلال الربع الأخير منفرداً ارتفع مجمل الربح إلى ١٩,٣ مليون جنيه بمعدل نمو سنوي ٥٦,٠٪، في حين بلغ هامش الربح الإجمالي ٣٢,٣٪ مقابل ٣٥٪ خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٦.

الحلويات

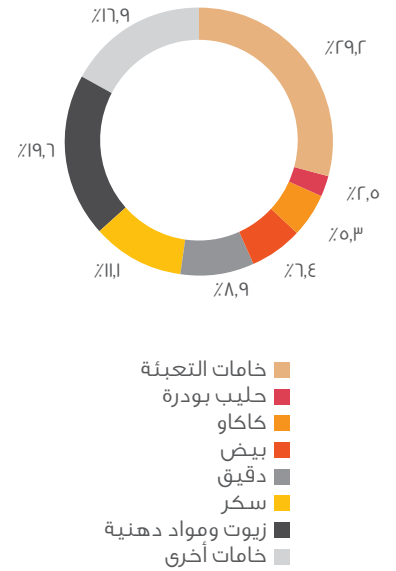
بلغت إيرادات قطاع الحلويات ١٥٢,٠ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٧، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ٥٨,٧٪ على خلفية نمو حجم المبيعات بمعدل ٢٦,٥٪ وكذلك ارتفاع الأسعار بنسبة ٢٥,٤٪ خلال نفس الفترة. وخلال الربع الأخير منفرداً بلغت إيرادات قطاع الحلويات ٤١,٠ مليون جنيه وهو معدل نمو سنوي ٥٢,٨٪. وتواصل الشركة ترسيخ ريادتها بسوق الحلويات حيث ارتفعت حصتها السوقية إلى ١٥,٧٪ خلال ديسمبر ٢٠١٧ مقابل ١٢,٧٪ خلال نفس الفترة من العام الماضي.

وارتفع مجمل الربح بنسبة ٩١,٨٪ ليسجل ٤٩,٤ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٧، وهو ما انعكس مردوده على نمو هامش الربح الإجمالي بواقع ست نقاط مئوية ليبلغ ٣٢,٥٪. وخلال الربع الأخير منفرداً ارتفع مجمل ربح قطاع الحلويات بمعدل سنوي ٦٠,٠٪ إلى ١٢,٧ مليون جنيه، وشهد هامش الربح الإجمالي ارتفاعاً طفيفاً إلى ٣٠,٩٪ مقابل ٢٩,٥٪ خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٦.

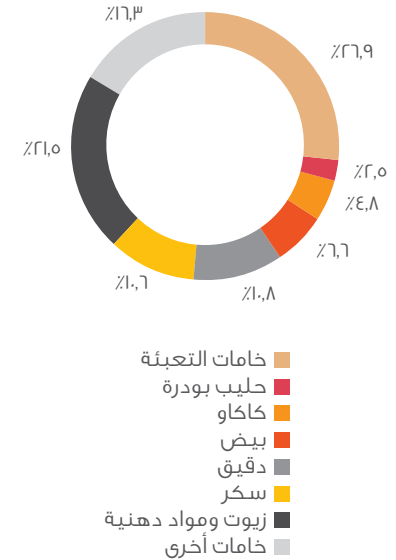
هامش الربح الإجمالي



توزيع الخامات الرئيسية العام المالي ٢٠١٧



توزيع الخامات الرئيسية العام المالي ٢٠١٦



(١) تقسيم القطاعات مستمد من تقرير إدارة الشركة.

الميزانية

بلغ إجمالي الأصول ٢,٧ مليار جنيه في نهاية ديسمبر ٢٠١٧، ويشمل ذلك ١,٩ مليار جنيه في صورة أصول ثابتة ومشروعات تحت التنفيذ، علمًا بأن الأخيرة تراجعت بصورة ملحوظة على خلفية استكمال مصنع E٠٨ الجديد. وقد بلغت المشروعات تحت التنفيذ ٤٣,٢ مليون في نهاية ديسمبر ٢٠١٧ مقابل ٤٦٢,٥ مليون جنيه في نهاية سبتمبر الماضي.

بلغ إجمالي النفقات الرأسمالية ٥٧٢,٩ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٧، بما في ذلك تكاليف إنشاءات قدرها ٢٧٦,٥ مليون جنيه لمصنع E٠٨ الجديد وأيضًا تكاليف إنشاء صالة جديدة في مصنع E١٥ بقيمة ٨,٨ مليون جنيه. كما تضمنت النفقات الرأسمالية تكاليف شراء المعدات الجديدة بقيمة ١٨٤,٩ مليون جنيه، منها ١٠٢,٣ مليون جنيه لخط إنتاج الويفر بمصنع E٠٨ و٨٠,٣ مليون جنيه لخط إنتاج الدونات الجديد.

وبلغت النقدية وما في حكمها، بما في ذلك أدون الخزانة، ٢١٦,٦ مليون جنيه وبما يعادل ٨٪ من إجمالي أصول الشركة في نهاية ديسمبر ٢٠١٧. وبلغت الأرصدة المدينة من العمليات التجارية وأوراق القبض الأخرى ١٦,٦ مليون جنيه، وهو ما يعكس التزام الشركة بسياسة التحصيل النقدي لـ ٩٧٪ من قيمة المبيعات. وفي نفس السياق، بلغت الأرصدة الدائنة وأوراق الدفع الأخرى ٤٠٠,٤ مليون جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠١٧. وقد نجحت الشركة في خفض معدل دوران المخزون بشكل ملحوظ من ٦٦,٢ يومًا خلال ديسمبر ٢٠١٦ إلى ٤٠,٦ يومًا في ديسمبر ٢٠١٧.

وبلغ إجمالي القروض والسلفيات ٩٢٣,١ مليون جنيه بنهاية عام ٢٠١٧ مقابل ٩١٤,٥ مليون جنيه بنهاية عام ٢٠١٦، بينما بلغ صافي الديون ٧٠٦,٥ مليون جنيه مقابل ٦٣١,٩ مليون جنيه بنهاية عام ٢٠١٦. وبلغ إجمالي حقوق الملكية ١,٢١ مليار جنيه بنهاية عام 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 ضمن مصروفات الشركة باستخدام المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية، بينما يتم احتسابها ضمن توزيعات الأرباح عند اتباع معايير المحاسبة المصرية، وبالتالي لا يمكن إدراجها ضمن بنود قائمة الدخل. وبالإضافة إلى ذلك، هنالك اختلاف في كيفية حساب الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك بين معايير المحاسبة المصرية والمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية. وخلال عام ٢٠١٧ تم إضافة خسائر فروق عملة بقيمة ١٥,٣ مليون جنيه إلى بند الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك وفقاً للمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية، وذلك مع خصم مبلغ ٤,٤ مليون جنيه في صورة مكاسب من بيع الأصول الثابتة. وتشمل التسويات الأخرى خصم مبلغ ٣١,١ مليون جنيه نصيب أرباح العاملين، وبالتالي بلغت التسويات الناتجة عن اختلاف معايير المحاسبة على بند الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك ٢٠,٣ مليون جنيه.

وفيما يلي مقارنة بين القوائم المالية خلال عام ٢٠١٧ باستخدام معايير المحاسبة المصرية والمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية.



تقرير نتائج الأعمال | الفترة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠١٧

القاهرة في ٢٦ فبراير ٢٠١٨

مليون جنيه مصري*	معايير المحاسبة المصرية العام المالي ٢٠١٧	إعادة تويبب	المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية العام المالي ٢٠١٧
صافي المبيعات	٣,٠٤٤,٢	-	٣,٠٤٤,٢
تكلفة المبيعات (بخلاف مصروفات الأنشطة الصناعية)	١,٧٣٦,٣	-	١,٧٣٦,٣
مصروفات الأنشطة الصناعية	٣٤٩,٧	١٢,٤	٣٦٢,١
إجمالي تكلفة المبيعات	٢,٠٨٦,٠	١٢,٤	٢,٠٩٨,٥
مجمول الربح	٩٥٨,٢	(١٢,٤)	٩٤٥,٨
هامش الربح الإجمالي	٣١,٥%		٣١,١%
مصروفات البيع والتوزيع	٢٢٢,٨	٨,١	٢٣٠,٩
مصروفات الدعاية والتسويق	١٣٤,١	-	١٣٤,١
مصروفات عمومية وإدارية	١٨٣,٢	١٠,٦	١٩٣,٨
مصروفات تشغيلية أخرى	٣٨,٩	-	٣٨,٩
أرباح النشاط	٣٧٩,١	(٣١,١)	٣٤٨,٠
هامش أرباح النشاط	١٢,٥%		١١,٤%
الأرباح قبل خصم الضرائب	٣٠٢,٩	(٣١,١)	٢٧١,٨
ضرائب الدخل	٥٩,٨	-	٥٩,٨
صافي الربح خصم الضرائب	٢٤٣,٠	(٣١,١)	٢١٢,٠
هامش صافي الربح بعد خصم الضرائب	٨,٠%		٧,٠%
الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك (EBITDA)	٤٨٤,٦	(٢٠,٣)	٤٦٤,٤
هامش الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك	١٥,٩%		١٥,٣%

* تستند البيانات إلى حسابات الإدارة للإفصاح بشكل أفضل عن توزيع النفقات



أبرز مستجدات الأسواق التي تنافس بها الشركة

واصل قطاع الأغذية الخفيفة المصري نموه وسط التحديات الاقتصادية الراهنة وعلى رأسها ارتفاع معدلات التضخم لمستويات غير مسبوقه وتأثير ذلك على القوة الشرائية للمستهلكين. وأظهرت أحدث الإحصاءات التي أجرتها وكالة نيلسون لأبحاث التسويق خلال ديسمبر ٢٠١٧ نمو جميع القطاعات التي تعمل بها إيديتا بسوق الأغذية الخفيفة بمعدل سنوي ١٩,١% ليبلغ ١٦,٦ مليار جنيه مقابل ١٣,٩ مليار جنيه خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٦. ويعكس ذلك سياسات إعادة التسعير من جانب جميع اللاعبين في السوق.

وبلغ حجم سوق الكيك ٢,٥ مليار جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠١٧، وهو نمو سنوي بمعدل ٢٧,١%. وواصلت الشركة احتلال مرتبة الصدارة بسوق الكيك، حيث بلغت حصتها السوقية ٥٧,١% وذلك بفضل التزامها بإطلاق المنتجات الابتكارية الجديدة في هذا القطاع الحيوي.

وارتفع حجم سوق الكرواسون المعبأ آلياً بمعدل سنوي ٦,٢% ليبلغ ١,١٣ مليار جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠١٧، مقابل ١,١ مليار جنيه خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٦. وارتفعت الحصة السوقية للشركة إلى ٦٠,٩% بنهاية ديسمبر ٢٠١٧ من ٦٠,٤% خلال أكتوبر الماضي، غير أنه يمثل انخفاض مقابل ٧٠,٩% بنهاية ديسمبر ٢٠١٦.

ومثل سوق المقرمشات الشريحة الأسرع نموًا بقطاع الأغذية الخفيفة المصري، حيث بلغ حجمه ٧٣٧ مليون جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠١٧ بزيادة سنوية ٦٩,٨%، علمًا بأن شريحة المقرمشات مثلت ٧,١% فقط من سوق التسالي المألحة مقابل ٥,١% خلال نفس الفترة من العام الماضي. وارتفعت الحصة السوقية للشركة بقطاع المقرمشات إلى ٤٤,٤% بنهاية ديسمبر ٢٠١٧ مقابل ٤١,٩% بنهاية نفس الفترة من عام ٢٠١٦، وذلك بالتوازي مع قيام الشركة بمضاعفة الطاقة الإنتاجية لقطاع المقرمشات.



بلغ حجم سوق الويفر ١,٩٦ مليار جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠١٧ بزيادة سنوية ٥,٤٪ وذلك بالتزامن مع استحواذ منتجات الويفر الخاصة بإيديتا، تحت العلامة التجارية فريسكا، على حصة سوقية ١١,٠٪ خلال ديسمبر ٢٠١٧ مقابل ٧,٨٪ خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٦. ومن جانب آخر بلغ حجم سوق الحلويات ٦٧٣ مليون جنيه بنهاية ديسمبر ٢٠١٧ بزيادة سنوية ١٨,٧٪. وقد وصلت إيديتا ريادتها لسوق الحلويات حيث استحوذت على حصة سوقية ١٥,٧٪.

قطاعات مختارة بسوق الأغذية الخفيفة في مصر

القطاع	عام ٢٠١٧ (مليون جم)	عام ٢٠١٦ (مليون جم)	التغيير %
الكيك	٢,٥٠٩	١,٩٧٤	٢٧,١٪
الكرواسون	١,١٣٧	١,٠٧١	٦,٢٪
التسالي المالحة	١٠,٣٨٥	٨,٥١٦	٢٢,٠٪
المقرمشات*	٧٣٧	٤٣٤	٦٩,٨٪
الويفر	١,٩٥٩	١,٨٥٩	٥,٤٪
الحلويات	٦٧٣	٥٦٧	١٨,٧٪
إجمالي حجم السوق	١٦,٦٦٣	١٣,٩٨٦	١٩,١٪

* تمثل المقرمشات حوالي ٧,١٪ من سوق التسالي المالحة
المصدر: AC Nielsen Retail Audits



العلامات	متوسط السعر (جم / دولار)	الحصة السوقية ٢٠١٦	الحصة السوقية ٢٠١٧	الترتيب في السوق	القطاع
	٠,٠٩ / ١,٦٠	٥٧,٩٪	٥٧,١٪	١#	الكيك
	٠,١١ / ١,٨٧	٧٠,٩٪	٦٠,٩٪	١#	الكرواسون
	٠,١٢ / ٢,١١	٤١,٩٪	٤٤,٤٪	٢#	المقرمشات
	٠,١٢ / ٢,١١	٧,٨٪	١١,٠٪	٣#	الويفر
	٠,٢٢ / ٣,٩٢	١٢,٧٪	١٥,٧٪	١#	الحلويات

٨٩٪ من إيرادات عام ٢٠١٧

المصدر: تقرير IPSOS، AC Nielsen Retail Audit لشهر ديسمبر ٢٠١٧

١. متوسط الأسعار في نوفمبر ٢٠١٧ = ٢٠١٧.٠٢ دولار = ١٧,٧٢ جنيه مصري، وفقًا لسعر الصرف في ٢٩ نوفمبر ٢٠١٧ (البنك المركزي المصري).

قطاع التسويق

ركزت استراتيجية التسويق الخاصة بإيديتا خلال عام ٢٠١٧ على إطلاق المزيد من المنتجات الابتكارية الجديدة بهدف ملائمة احتياجات جميع شرائح وفئات المستهلكين. وتتلور محاور خطة التسويق التي تتبناها الشركة في تنفيذ الأنشطة والحملات الدعائية الموجهة لزيادة وعي المستهلكين بمنتجات الشركة، بالإضافة إلى إطلاق مجموعة من حملات التسويق على شبكات التواصل الاجتماعي وغيرها من قنوات الدعاية والإعلان التقليدية. جدير بالذكر أن الشركة خصصت أغلب نفقات الإعلان في بداية عام ٢٠١٧ وبالتالي ركزت جهود التسويق خلال الربع الأخير على قنوات التسويق «تحت الخط» ومن بينها قنوات التسويق التجاري.

وقد شهد النصف الأول من عام ٢٠١٧ إطلاق حملات إعلانية مكثفة لدعم وترويج المنتجات الجديدة ومنها منتج فريسكا بايتس، وذلك عقب تحديث العلامة التجارية لمنتجات فريسكا بالتزامن مع إطلاق منتج فريسكا فينجرز وتقديم

نكهات وعبوات جديدة من منتجات فريسكا. وخلال عام ٢٠١٧ أطلقت الشركة عدة منتجات جديدة بفئات سعرية متنوعة سعياً لملائمة احتياجات جميع شرائح المستهلكين وتنمية الحصة السوقية للشركة في إطار الاستفادة من منظومة التوزيع الهائلة التي تتوفر بها إديتا وتضمن تنمية انتشارها الجغرافي بصفة مستمرة. وعلاوةً على ذلك قامت الشركة في مطلع عام ٢٠١٨ بتحديث العلامة التجارية لمنتجات «مولتو»، والتي قامت بدعمها عبر قنوات التسويق «تحت الخط» و«فوق الخط».

وترجع الشركة كفة تمرير زيادات الأسعار بصورة غير مباشرة خلال المرحلة المقبلة، ولا سيما عقب الزيادة المباشرة الكبيرة التي تم تطبيقها على جميع المنتجات خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦، وذلك مع استجابة المستهلكين لهيكل الأسعار الجديدة وتأقلمهم مع المتغيرات الاقتصادية على خلفية الارتفاع الكبير في مستويات التضخم. ومن جانب آخر تتطلع الشركة لتعظيم الاستفادة من قدرات قطاع البحث والتطوير وكذلك تعزيز العلامة التجارية، بهدف تنمية معدلات الطلب والتوسع في الأسواق الجديدة التي تحظى بمقومات نمو واعدة.

متوسط أسعار الوحدات البيعية

التغيير %	١١ شهر ٢٠١٧	١١ شهر ٢٠١٦	الكبير
%٤١,٦	١,١٣	١,٦٠	الكبير
%١٠,٧	١,٦٩	١,٨٧	الكرواسون
%١٠١,٠	١,٠٥	٢,١١	المقرمشات
%١١١,٠	١,٠٠	٢,١١	الويفر
%١٥,٦	٣,٣٩	٣,٩٢	الحلويات
%٤١,٤	١,٢٨	١,٨١	إجمالي

قطاع المبيعات والتوزيع^٣

تضع إديتا على رأس أولوياتها تحقيق أقصى استفادة من منظومة التوزيع وتحسين كفاءتها سعياً لتعظيم العائد، وذلك من خلال تنمية إيرادات البيع بالتجزئة والقنوات التقليدية من أجل الاقتراب قدر المستطاع من السوق ومعرفة التوجهات السائدة، إلى جانب العمل على تنويع الفئات السعرية لمنتجات الشركة بهدف ملائمة احتياجات الشرائح السوقية المختلفة وفقاً للتوزيع الجغرافي وشرائح الدخل لمختلف فئات المستهلكين. وتجاوز عدد المنافذ التي تتعامل معها الشركة بصورة مباشرة ٦٦,٨٥١ منفذ بنهاية ديسمبر ٢٠١٧، حيث تقوم الشركة بخدمتهم من خلال ٢١ مركز توزيع و٦٠٣ شاحنة توزيع، فضلاً عن ١,٠٨١ موظف بفرق المبيعات.

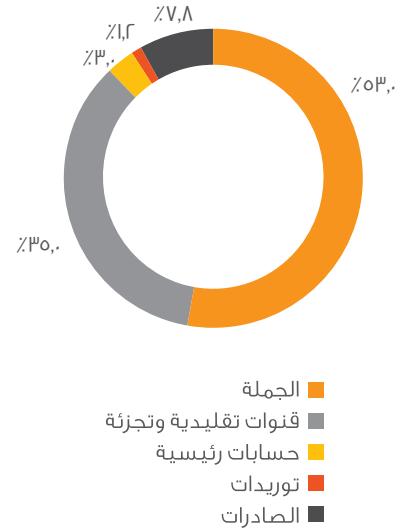
وقد بلغ إجمالي مبيعات الجملة ١,٦١ مليار جنيه خلال عام ٢٠١٧ (٥٣٢,٨ مليون جنيه خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٧)، وهو نمو سنوي بمعدل ١٩,٢٪، ويمثل ذلك ٥٣,٠٪ من إجمالي الإيرادات مقابل ٥٤,٢٪ خلال العام السابق، وذلك على خلفية إطلاق الشركة المزيد من المنتجات ذات الفئات السعرية المنخفضة. وبلغت مبيعات التجزئة ١,٠٦ مليار جنيه خلال عام ٢٠١٧ (٣٠٠,٩ مليون جنيه خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٧)، بزيادة سنوية قدرها ٢١,٦٪، وصاحب ذلك مساهمة منافذ التجزئة بنسبة ٣٥,٠٪ من إجمالي الإيرادات مدعومة بمواصلة الشركة استراتيجيتها التسويقية التي تركز على تنمية الإيرادات من نقاط البيع بالتجزئة نظراً لسرعة استجابتها لخطة زيادة الأسعار التي طبقتها الشركة.

وبلغت إيرادات الحسابات الرئيسية ٩١,٤ مليون جنيه خلال عام ٢٠١٧ (٢٨,٢ مليون جنيه خلال الربع الأخير من ٢٠١٧)، وهو نمو سنوي بمعدل ٤٨,٦٪، علماً بأن مساهمة التوريدات والحسابات الرئيسية ارتفعت إلى ٤,٢٪ من مجمل المبيعات مقابل ٣,٦٪ خلال عام ٢٠١٦.

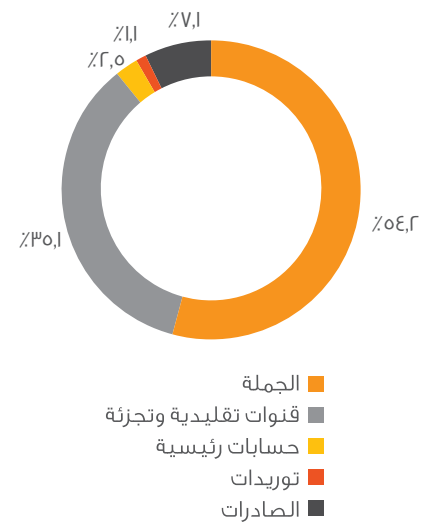
ومن ناحية أخرى، بلغت إيرادات التصدير ٢٣٧,٧ مليون جنيه، بمعدل نمو سنوي ٣٢,١٪ خلال عام ٢٠١٧، وهو ما يمثل ٧,٨٪ من إجمالي المبيعات مقابل ٧,٢٪ خلال عام ٢٠١٦. وخلال الربع الأخير منفرداً سجلت إيرادات التصدير ارتفاعاً بمعدل سنوي ١٨,٦٪ لتبلغ ٨٦,١ مليون جنيه، حيث مثلت ٩,٠٪ من إجمالي الإيرادات مقابل ٨,٨٪ خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٦.

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

توزيع الإيرادات حسب قنوات التوزيع العام المالي ٢٠١٧



توزيع الإيرادات حسب قنوات التوزيع العام المالي ٢٠١٦



قطاع الإمداد والتوريد

تعكف إدارة الإمداد والتوريد على تعظيم الكفاءة التشغيلية وتعزيز هيكل التكاليف بجميع القطاعات من أجل تأمين الخامات ومخلات الإنتاج بأسعار تنافسية. وتسعى الإدارة حاليًا إلى تقليل الاعتماد على المدخلات المستوردة بهدف ترشيد احتياجات العملة الصعبة، وذلك بعد نجاح إدارة البحث والتطوير في تأمين احتياجات الشركة من الدقيق المحلي. وتواصل الشركة مساعيها لترشيد المصروفات، مما ساهم في تقليص مصروفات التعبئة والتوزيع.

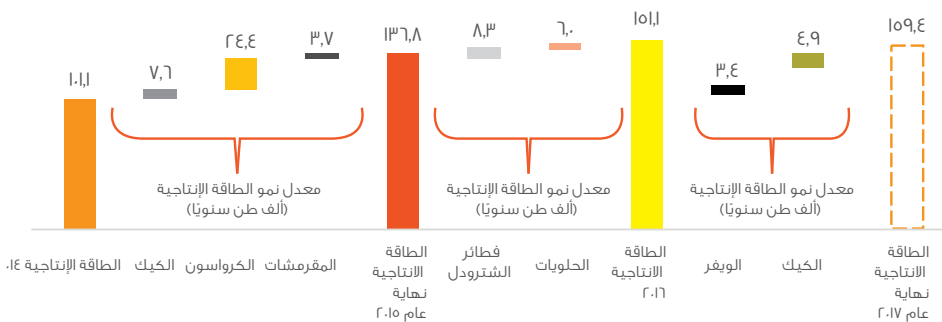
وقد مثلت الخامات المستوردة ٢٨,٠٪ من إجمالي تكاليف الخامات المباشرة خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٧، مقابل ٢١,٠٪ خلال العام الماضي. وخلال عام ٢٠١٧ مثلت الخامات المستوردة ٢٣,٠٪ من إجمالي تكاليف الخامات المباشرة، دون تغير ملحوظ عن عام ٢٠١٦. ولا تزال المواد الخام تحتل النصيب الأكبر من الخامات المباشرة، حيث مثلت منفردة ٧٠,٠٪ من إجمالي تكلفة الخامات المباشرة خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٧، في حين مثلت خامات التعبئة والتغليف نسبة ٣٠,٠٪ المتبقية.

العمليات الصناعية

يتصدر افتتاح مصنع E٠٨ الجديد في شهر يوليو أبرز المستجدات التشغيلية التي أحرزتها الشركة خلال عام ٢٠١٧، وهو يعكس استراتيجية الشركة الرامية لمواصلة تنمية المنشآت الصناعية والقدرات الإنتاجية. ومصنع E٠٨ هو الإضافة الخامسة لمجموعة مصانع الشركة، ويضم ١١ خط إنتاج حيث تم بدء التشغيل التجاري لاثنتين منهم. وفي يوليو ٢٠١٧ أطلقت الشركة الخط الجديد لإنتاج الويفر، كما قامت في أكتوبر من نفس العام ببدء النشاط الإنتاجي للخط الجديد لإنتاج الدونات. وسوف يعزز المصنع الجديد من قدرة الشركة على التوسع بباقي المنتجات من خلال طرح وحدات بيعية جديدة من تشكيلة المنتجات الحالية. وتحرص الشركة على تعظيم الاستفادة من قطاع البحث والتطوير وأيضاً مركز البحث والتطوير الجديد، حتى تتمكن من مواصلة إطلاق المنتجات الابتكارية المتنوعة وذلك في إطار استراتيجية تقديم منتجات جديدة كلياً بقطاع الأغذية الخفيفة المعبأة آلياً.

وأطلقت الشركة مجموعة منتجات جديدة خلال عام ٢٠١٧ منها فريسكا فينجرز وفريسكا بايتس وتودو دونات، حيث يتم إنتاج جميعها بمصنع E٠٨. ونجحت إيديتا في الاستفادة من وفرة الطاقة الإنتاجية بباقي مصانع الكيك وتوظيفها لإطلاق المنتج الجديد تودو كيك طبقات الشيكولاتة والفانيليا، وأيضاً تشكيلة جديدة من منتجات هوهوز - كيك ذهبي ملفوف. كما شهد فبراير ٢٠١٨ إطلاق أحدث منتجات الشركة «ميني مافنز بالشوكولاتة والفانيليا مع قطع الشوكولاتة»، والتي يتم تصنيعها باستخدام خطوط الإنتاج الحالية.

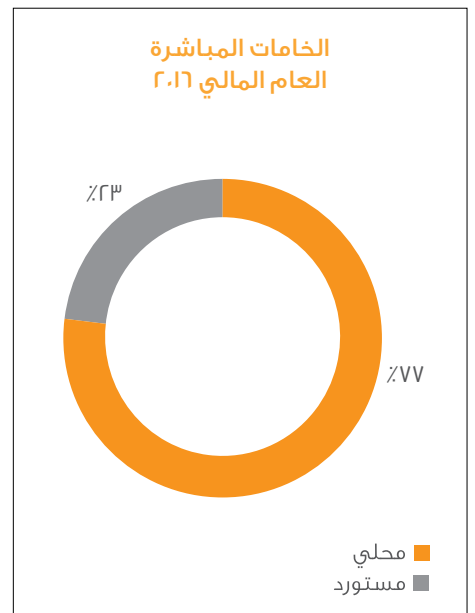
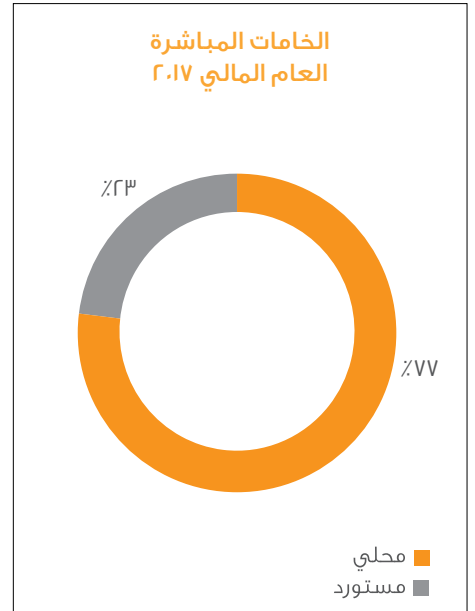
معدل نمو الطاقة الإنتاجية خلال الفترة من عام ٢٠١٤ - ٢٠١٦



الطاقة التشغيلية تعكس حجم الإنتاج المتوقع وقت شراء خط الإنتاج، ولكن الطاقة التشغيلية الفعلية قد تختلف حسب التغيرات التي تطرأ من وقت لآخر على متوسط وزن الوحدة الإنتاجية.

الموارد البشرية

تؤمن إيديتا بأن فريق العمل هو الأساس الداعم لقصة نجاحها، وفي هذا الإطار تعكف إدارة الموارد البشرية على مواصلة الارتقاء بأداء العاملين وتحسين أوضاع وظروف حياتهم المهنية بصورة مستمرة. وقد ارتفع عدد العاملين بالشركة إلى ٦,٠١٨ موظف بنهاية عام ٢٠١٧ مقابل ٥,٧٨٨ موظف بنهاية العام السابق. وتواصل الشركة الاستثمار في البرامج التدريبية للموظفين انطلاقاً من حرصها على تطوير مهارات فريق العمل وتأهيلهم لتحقيق الارتقاء الوظيفي بوتيرة أسرع. وقامت الشركة بزيادة متوسط الأجور والرواتب بحوالي ٢٣٪ خلال عام ٢٠١٧ لتعويض الأثر الناجم عن الضغوط التضخمية وارتفاع الأسعار وهو ما انعكس مردوده الإيجابي على اقتصار معدل دوران العمالة والموظفين على ٢,٣٪ خلال عام ٢٠١٧، كما يعد برهاناً قوياً على مستوى رضاء وقناعة العاملين بالشركة.

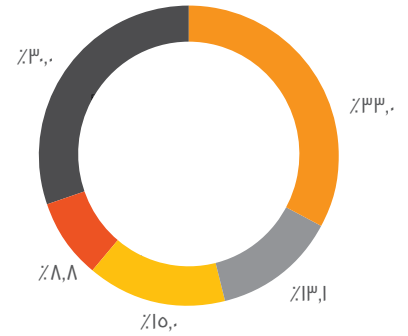


شركة إيديتا للصناعات الغذائية

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 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 «توينيكيز» 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 برانديز» الدولية. وتحظى شركة «إيديتا» بأكبر حصة سوقية في أسواق الكيك والكرواسون المعبأة آلياً، وتحتل المركز الثاني في سوق الرقائق والمقرمشات المخبوزة مع تعظيم حصتها في شرائح بسكويت الويفر والحلويات. وخلال عام ٢٠١٧، توزعت مبيعات الشركة بواقع ٩٢٪ تقريباً للسوق المحلي مع توجيه قرابة ٨٪ المتبقية لأسواق التصدير وعلى الأخص في الدول العربية المجاورة. لمزيد من المعلومات يرجى زيارة الموقع الإلكتروني: ir.edita.com.eg



هيكل المساهمين اعتباراً من ٣١ ديسمبر ٢٠١٧



- كوانتيم إنفست بي في
- إكسودير ليميتد
- صندوق كينجزاوي
- بيركو 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»، «تتحمّل»، «تعتقد»، «قد»، «التقديرات»، «تفترض»، «توقعات»، «تتعمد»، «ترى»، «تخطط»، «ممكن»، «متوقع»، «مشروعات»، «ينبغي»، «على علم»، «سوف»، أو في كل حالة، ما يفهمها 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 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 أحداث مستقبلية، والتي تقوم على افتراضات الإدارة وتتطوي على مخاطر معروفة وغير معروفة، ومجهولة وغيرها من العوامل التي قد تؤثر على أن 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 والتوقعات 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 أول علاقات المستثمرين وتطوير الأعمال
menna.shamseldin@edita.com.eg

الأستاذة / زينة شاهين
مسئول أول علاقات المستثمرين
zeina.shahin@edita.com.eg

الأستاذة / تامارا همام
مسئول علاقات المستثمرين
tamara.hammam@edita.com.eg

تليفون: +٢٠٢ ٣٨٥١ ٦٤٦٤