



تقرير نتائج الأعمال | الفترة المالية المنتهية في ٣١ مارس ٢٠١٧

القاهرة في ١١ مايو ٢٠١٧

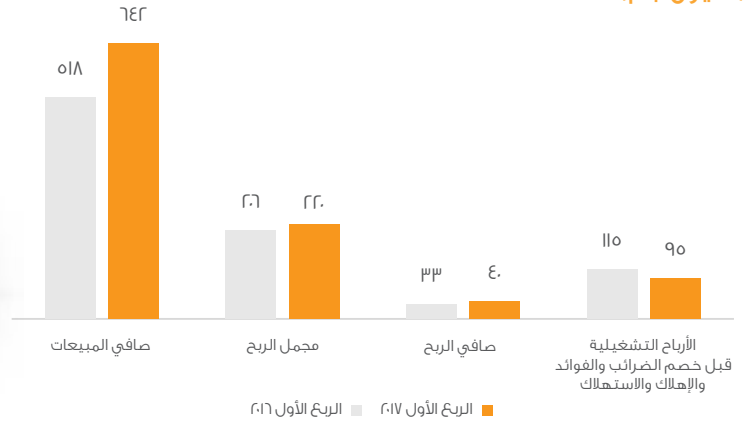
إيديتا للصناعات الغذائية تعلن نتائج الفترة المالية المنتهية في ٣١ مارس ٢٠١٧

نمو إيرادات إيديتا بمعدل سنوي ٢٤,٠٪ خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، ونمو صافي الربح بنسبة ٢٣,٥٪ خلال نفس الفترة، والشركة تنجح في دعم هامش الأرباح بعد تأقلم السوق مع هيكل الأسعار الجديدة لمنتجات الشركة

أبرز المؤشرات المالية | الربع الأول ٢٠١٧

مجمّل الربح ٢١٩,٨ مليون جنيه نمو سنوي ٦,٩٪ ▲	الإيرادات ٦٤٢,٤ مليون جنيه نمو سنوي ٢٤,٠٪ ▲
صافي الربح ٤٠,٤ مليون جنيه نمو سنوي ٢٣,٥٪ ▲	الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك (EBITDA) ٩٤,٥ مليون جنيه انخفاض سنوي ١٧,٧٪ ▼

مؤشرات الأداء المالي | الربع الأول ٢٠١٧ (مليون جم)



ملخص قائمة الدخل (مليون جم)

التغيير (%)	الربع الأول ٢٠١٧	الربع الأول ٢٠١٦	الإيرادات
٢٤,٠٪	٦٤٢,٤	٥١٨,١	الإيرادات
٦,٩٪	٢١٩,٨	٢٠٥,٧	مجمّل الربح
	٣٤,٢٪	٢٩,٧٪	هامش الربح الإجمالي
١٧,٧-٪	٩٤,٥	١١٤,٨	الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك
	١٤,٧٪	٢٢,٢٪	هامش الأرباح التشغيلية
٢٣,٥٪	٤٠,٤	٣٢,٧	صافي الربح
	٦,٣٪	٦,٣٪	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.



نبذة عن نتائج الفترة المالية المنتهية في ٣١ مارس ٢٠١٧

أعلنت اليوم شركة «إيديتا للصناعات الغذائية» (كود البورصة المصرية EFID.CA وبورصة لندن EFID.L) – الرائدة بصناعة الأغذية الخفيفة المعبأة آلياً في مصر – عن النتائج المالية والتشغيلية للفترة المالية المنتهية في ٣١ مارس ٢٠١٧، حيث بلغت الإيرادات ٦٤٢،٤ مليون جنيه، وهو نمو سنوي بمعدل ٢٤،٠٪. وانعكس ذلك في نمو صافي الربح بمعدل سنوي ٢٣،٥٪ ليبلغ ٤٠،٤ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧.

ويرجع الفضل في نمو الإيرادات إلى زيادة الأسعار بشكل أساسي خلال الربع الأول ضمن استراتيجية تعزز باقة المنتجات التي بدأت الشركة في تطبيقها منذ سبتمبر عام ٢٠١٥. وقد قامت إيديتا بتسريع وتيرة تنفيذ تلك الاستراتيجية خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦ سعياً للتأقلم مع التحولات الجوهرية التي طرأت على المشهد الاقتصادي خلال الفترة الماضية. وأمر ذلك عن تنمية الإيرادات ودعم هامش الأرباح رغم الضغوط التضخمية التي خيمت على السوق المصري في ظل اتجاه الحكومة لتنفيذ برنامج الإصلاحات الاقتصادية ومن بينها إقرار ضريبة القيمة المضافة وتخفيض سعر صرف الجنيه مطلع نوفمبر ٢٠١٦ إلى جانب تخفيض مخصصات دعم الطاقة بصورة تدريجية.

وتعليقاً على نتائج الربع الأول من عام ٢٠١٧، أوضح المهندس هاني برزي رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة «إيديتا للصناعات الغذائية»، أن الشركة نجحت في تجاوز تحديات المشهد الاقتصادي منذ تعويم الجنيه مطلع نوفمبر الماضي، وأصبحت الآن أكثر استيعاباً لحركة السوق نحو التأقلم مع معطيات الإصلاحات الاقتصادية الجارية، مشيراً إلى تعافي مستويات الإقبال تدريجياً بعد زيادات الأسعار الأخيرة، وهو ما يعكسه النمو القوي بإجمالي الإيرادات. وأضاف برزي أن الشركة تتطلع إلى ترسيخ مكانتها الرائدة في السوق المصري مع مواصلة إطلاق المنتجات الابتكارية الجديدة والجذابة عبر الاستفادة من الخبرات التي يحظى بها قطاع البحث والتطوير، وكذلك تحسين كفاءة شبكة التوزيع في أنحاء الجمهورية لتحقيق أقصى استفادة من باقة المنتجات الحالية. كما تواصل الشركة مساعيها الرامية إلى تنمية الإيرادات من نقاط البيع بالتجزئة. وتابع برزي أن الإدارة تسعى إلى مواصلة تعزيز حصتها السوقية وتعظيم القيمة من القطاعات الجديدة التي تستهدفها خلال العام الحالي مستفيدة من الإقبال المتزايد على جميع منتجاتها رغم ما يحمله عام ٢٠١٧ بين طياته من تحديات. وتذكر الإدارة أيضاً أن هذه المرحلة الانتقالية سوف تساهم في خلق العديد من فرص النمو الفريدة والجذابة مما سيؤدي إلى تنمية الصادرات إلى جانب سبل التوسعات الأخرى في السوق المحلية وأسواق التصدير.

وقد نجحت الشركة في تنمية الإيرادات الإجمالية خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧ عبر زيادة متوسط أسعار البيع بنسبة ٩١،١٪ تقريباً بجميع القطاعات التشغيلية، وهو ما أدى إلى تراجع حجم المبيعات بنسبة ٣٧،٣٪ لتبلغ ١٥٠٦ ألف طن خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧ مقابل ٢٤٠٩ ألف طن خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٦. وفي مقابل ذلك توضح الإدارة أن الشركة كفت على توظيف وفورات الطاقة التشغيلية الناتجة عن انخفاض حجم الإنتاج خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو ما أثمر عن إطلاق مجموعة من المنتجات الابتكارية الجديدة ذات هامش الربح المرتفع بجميع قطاعات الشركة في إطار خطة النمو التي تنتهجها الشركة لتعظيم الربحية على المدى البعيد.

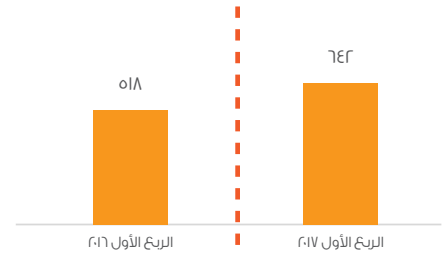
ويعكس ذلك حرص الإدارة على ترسيخ زيادة إيديتا في السوق المصري والتزامها باستعادة معدلات الإنتاج والمبيعات السابقة، وذلك من خلال توظيف الخبرات الهائلة التي ينفرد بها قسم الأبحاث والتطوير بالشركة، والاستعانة بقدرة على استحداث وإطلاق المزيد من المنتجات الابتكارية المتميزة بتنوع فئاتها السعرية سعياً لتلبية احتياجات جميع شرائح المجتمع.

وعلى هذه الخلفية، نجحت الشركة في زيادة حصتها السوقية بجميع القطاعات خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧ باستثناء قطاع الكرواسون، حيث ارتفعت حصتها السوقية لتبلغ ٥٧،٣٪ في قطاع الكيك (٥٦،٧٪ خلال الربع الأول من ٢٠١٦)، وارتفعت أيضاً حصتها السوقية لتبلغ ٤٦،٦٪ في قطاع المقرمشات (٣٤،٦٪ خلال الربع الأول من ٢٠١٦)، وبلغت حصتها السوقية ٨،٩٪ في قطاع الويفر (٧،٤٪ خلال الربع الأول من ٢٠١٦)، وقفزت إلى ١٩،٥٪ في قطاع الحلويات (١١،٢٪ خلال الربع الأول من ٢٠١٦).

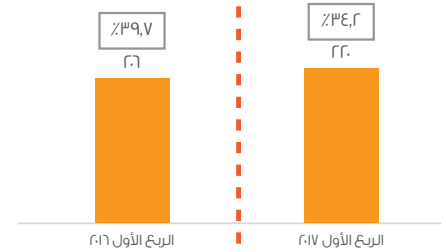
مثلت مساهمة قطاع الكيك نصيب الأسد من إيرادات الشركة خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، حيث بلغت مساهمته ٥٤،٧٪ من إجمالي الإيرادات، ويمثل ذلك نمواً سنوياً بمعدل ٣٤،٣٪ في ضوء زيادة الأسعار التي أقرتها الشركة على جميع منتجات الكيك بالتزامن مع استحداث وطرح المزيد من المنتجات الابتكارية الجديدة. وقد ارتفع متوسط أسعار الوحدات البيعية بمعدل سنوي ٩٨،١٪ خلال



الإيرادات
(مليون جم)



مجمول الربح
(مليون جم، الهامش ٪)



تقرير نتائج الأعمال | الفترة المالية المنتهية في ٣١ مارس ٢٠١٧

القاهرة في ١١ مايو ٢٠١٧

الربع الأول من عام ٢٠١٧، وذلك بعد تطبيق آخر زيادة خلال ديسمبر ٢٠١٦، مما أسفر عن تراجع حجم المبيعات بمعدل سنوي ٣١,٢٪، وهو التأثير المتوقع على المدى المنظور في إطار الاستراتيجية التي تتبناها الشركة لدعم مستويات الهامش وبالتالي تعزيز الربحية على المدى البعيد.

وشهدت إيرادات الكراسون تراجعاً سنوياً بنسبة ١٤,٢٪ خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧ نتيجة انخفاض حجم المبيعات بنسبة ٥٤,١٪ نظراً لتباطؤ الطلب بصورة مؤقتة في ظل زيادات الأسعار التي قامت الشركة بتميزها خلال شهري أكتوبر وديسمبر ٢٠١٦. وتعكف الشركة في الوقت الحالي على تنمية حجم المبيعات مع إطلاق المنتجات الابتكارية الجديدة، حيث شهد الربع الأول من ٢٠١٧ إطلاق منتجاتين جديدين تحت علامة مولتو (ميني ميكس - كراسون بالفراولة والكرمية) و (ميني ميكس - كراسون بالشوكولاتة والكرمية).

ومن ناحية أخرى انعكس الأداء القوي لقطاع المقرمشات في نمو الإيرادات بمعدل سنوي ١٠,٢٪ خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧. وقد رصدت الشركة التأثير المحدود لزيادة الأسعار على حجم الطلب بقطاع المقرمشات، حيث ارتفع متوسط أسعار الوحدات البيعية بمعدل سنوي ١٠,٣٪ خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧ بينما شهد حجم المبيعات تراجعاً طفيفاً بمعدل سنوي ٦,٨٪ فقط ليبلغ ١,٣ ألف طن. وارتفعت أيضاً إيرادات الويفر بمعدل سنوي ٥٠,١٪ بفضل زيادة متوسط أسعار الوحدات البيعية بمعدل سنوي ١٠,٧١٪ مما ساهم في تعويض تراجع حجم المبيعات بنسبة ٢٥,٩٪. كما ارتفعت إيرادات الحلويات بمعدل سنوي ٦١,٢٪، ويرجع الفضل في نمو إيرادات الحلويات بشكل أساسي إلى زيادة الأسعار، حيث شهد متوسط سعر منتجات القطاع نمواً سنوياً بمعدل ٥١,٢٪.

بلغ مجمل الربح ٢١٩,٨ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو نمو سنوي بمعدل ٦,٩٪ رغم تحديات المشهد الاقتصادي خلال الفترة الماضية، وبلغ هامش الربح الإجمالي ٣٤,٢٪ خلال نفس الفترة. وقد نجحت الإدارة في المحافظة على معدلات الربحية بفضل قدرتها على تمرير زيادات الأسعار إلى جانب تطبيق التدابير اللازمة للتحكم في هيكل التكاليف مع تقليل الاعتماد على مكونات ومدخلات الإنتاج المستوردة. كما نجحت الشركة في الحفاظ على نسبة مصروفات الأنشطة الصناعية من إجمالي الإيرادات عند ١٢٪ تقريباً خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، مما ساهم في تعويض الارتفاع الملحوظ في تكلفة الخامات المباشرة بنسبة ٣٩,٧٪ على خلفية تعويم الجنيه مطلع نوفمبر الماضي. وبوجه عام ارتفعت تكلفة المبيعات بمعدل سنوي ٣٥,٣٪ لتسجل ٤٢٢,٦ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧.

بلغت المصروفات البيعية والعمومية والإدارية ١٤٥,٧ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وبما يمثل ٢٢,٧٪ من إجمالي إيرادات الربع الأول من عام ٢٠١٧ مقابل ٢٠,٧٪ خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٦، فيما يعكس مساعي الإدارة لدعم وتعزيز باقة المنتجات الجديدة وكذلك زيادة الطلب من جانب جمهور المستهلكين وتجار الجملة من أجل ترسيخ المكانة السوقية الرائدة التي تحظى بها إيديتا، وتوضح الإدارة أن زيادة نفقات الدعاية والتسويق خلال النصف الأول من العام يعكس الطبيعة الموسمية لتلك الفترة إلى جانب كونه ضرورة محورية خلال العام الجاري من أجل ترويج باقة المنتجات التي طرحتها الشركة بالتزامن مع تمرير زيادات الأسعار مؤخرًا. وقد انعكس تأثير ارتفاع المصروفات البيعية والعمومية والإدارية في انخفاض الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك بمعدل سنوي ١٧,٧٪ لتبلغ ٩٤,٥ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، مصحوباً بتراجع هامش الأرباح التشغيلية إلى ١٤,٧٪ خلال نفس الفترة.

بلغ صافي الربح بعد خصم الضرائب وحقوق الأقلية ٤٠,٤ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، ويمثل ذلك ارتفاعاً سنوياً بمعدل ٢٣,٥٪، رغم الزيادة الملحوظة في المصروفات التمويلية والتي بلغت ٢٢,٨ مليون جنيه، وهو نمو بمعدل ١١٥,١٪، وذلك على خلفية التوسع في استغلال القروض الممنوحة للشركة وسط ارتفاع أسعار الفائدة، فضلاً عن تعويم الجنيه وأثره على إعادة تقييم الالتزامات المقومة بالعملة الأجنبية.

وعلى الصعيد التشغيلي تمضي الشركة قدماً بتنفيذ توسعات الطاقة الإنتاجية مع إطلاق مجموعة من المنتجات والوحدات البيعية الجديدة، فضلاً عن سير عمليات تركيب خط إنتاج الويفر الجديد بمصنع (E08) وفقاً للإطار الزمني المستهدف. كما يجري العمل حالياً على تركيب خط جديد لإنتاج الكيك سعياً لتشغيله خلال ٢٠١٧. وسوف تساهم توسعات الطاقة الإنتاجية في طرح المنتجات الجديدة التي يصعب توفيرها باستخدام خطوط الإنتاج الحالية وذلك في إطار استراتيجية الشركة لجذب عملاء جدد إلى جانب تعظيم العائد من قطاعات السوق المستهدفة. وعلاوة على ذلك تسير أعمال الإنشاء في المصنع الجديد (E08) وفقاً للإطار الزمني المستهدف.

رؤية استراتيجية

تنتطلع شركة إيديتا إلى المضي قدماً في تنفيذ أهدافها الاستراتيجية على المدى المنظور بعد نجاح استراتيجية تعديل هيكل أسعار جميع منتجاتها، وذلك بالتزامن مع ترسيخ المكانة السوقية الرائدة التي تتفرد بها عن طريق تنمية الطاقات الإنتاجية ومواصلة العمل على استحداث وإطلاق المنتجات الابتكارية الجديدة. وتعتمد الشركة تعظيم الاستفادة من خبرات البحث والتطوير التي تتفرد بها، مع الاستعانة



بالعلامات الجديدة ذات هامش الربح المرتفع فضلاً عن المعرفة التقنية التي اكتسبتها بمقتضى اتفاقيتها مع شركة هوستيس الأمريكية باعتبارهما من المحاور الرئيسية باستراتيجيتها القائمة على طرح المنتجات الجديدة التي تتال استحسان وإعجاب السوق.

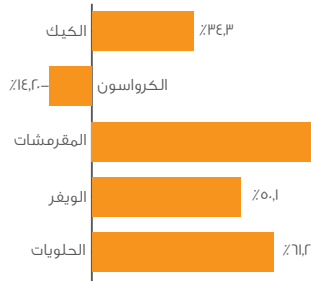
كما تعترم الشركة توظيف الخبرات التي بحظي بها قطاع البحث والتطوير في تنفيذ أهدافها الاستراتيجية على المدى البعيد عبر إطلاق المزيد من المنتجات الابتكارية الجديدة والجذابة ذات هامش الربح المرتفع وهو ما يمنح الشركة ميزة تنافسية كبيرة تبقىها بمنأى عن السوق الذي يضج باللاعبين. وتعكف إيديتا على تحسين كفاءة منظومة التوزيع عبر تنمية إيرادات نقاط البيع بالتجزئة على حساب تجار الجملة، مما سيمكن الشركة من الاقتراب قدر المستطاع من نبض السوق ومعرفة التوجهات السائدة وبالتالي تعزيز حصتها السوقية، فضلاً عن الاستفادة من مميزات أخرى تشمل سرعة تقبل ارتفاع الأسعار من جانب تجار التجزئة، ودون أن يؤثر ذلك في الوقت ذاته على مساعي الشركة لتنمية حجم الطلب بين شبكة تجار الجملة.

وعلى صعيد العمليات الصناعية، تضع إيديتا على رأس أولوياتها تعظيم الكفاءة التشغيلية وتقليل التكاليف مما يمنحها قدرًا أكبر من المرونة في التفاعل مع التغيرات التي تطرأ على الطاقة التشغيلية لخطوط الإنتاج من حين لآخر وهو ما أثمر عنه استقرار مصروفات الأنشطة الصناعية رغم الضغوط التضخمية غير المسبوقة التي خيمت على المشهد الاقتصادي خلال الفترة الماضية. (من ناحية أخرى، تعمل الشركة على تقليل الاعتماد على المكونات ومدخلات الإنتاج المستوردة واستبدالها بالمكونات الأخرى من المصادر المحلية مما يساهم في تعزيز منتجات الشركة في قطاعي الحلويات والويفر في السوق المحلي والتي تلقى رواجًا كبيرًا كبديل للمنتجات الأخرى المستوردة).

ومن ناحية أخرى، تعكف الشركة على تقييم ودراسة الفرص المحتملة بهدف توسيع انتشارها في الأسواق التصديرية الجديدة من خلال ضخ استثمارات مباشرة، وكذلك سبل التوسعات الأخرى غير المباشرة في السوق المحلية وأسواق التصدير. كما تضع إيديتا التوسع الإقليمي نصب عينها كأحد الأولويات الاستراتيجية عبر تعزيز مكانتها كلاعب رئيسي بالعديد من الأسواق وهو ما يدعم هدفها الرئيسي لتتربع على عرش سوق الأغذية الخفيفة المعبأة آليا بالإضافة إلى زيادة الإيرادات من العملة الأجنبية.

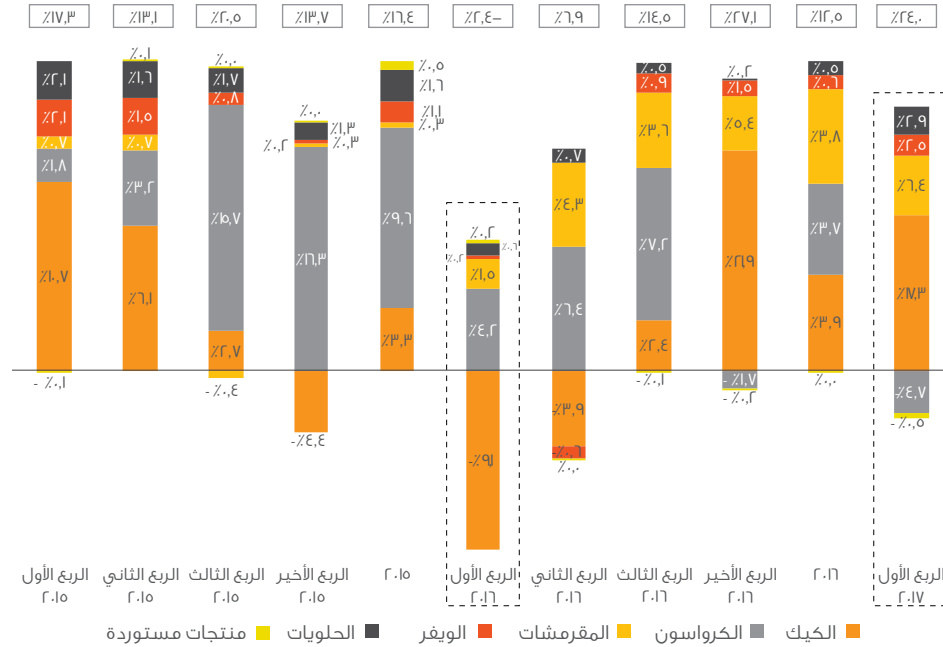


نظرة عامة على أداء القطاعات التشغيلية معدل نمو الإيرادات | الربع الأول ٢٠١٧

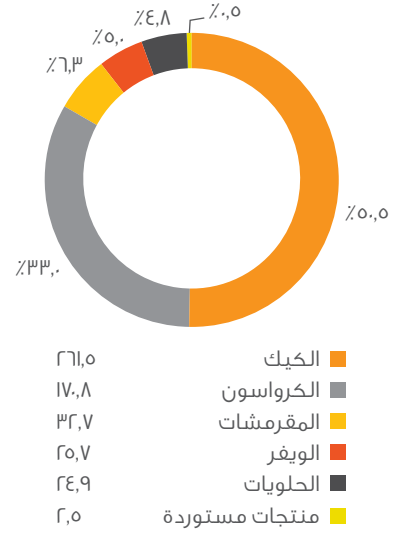


ارتفعت إيرادات شركة إيديتا خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧ بفضل نمو إيرادات الكيك بمعدل سنوي ٣٤,٣٪ ونمو إيرادات المقرمشات بنسبة ١٠,٢٪، حيث ساهم القطاعان بنسبة ٧٢٪ و ٢٧٪ على التوالي من إجمالي إيرادات الشركة خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧. ومن جانب آخر ارتفعت إيرادات الويفر بمعدل سنوي ٥,١٪، وارتفعت أيضًا إيرادات الحلويات بنسبة ٦١,٢٪ مما ساهم في تعويض انخفاض إيرادات الكرواسون بمعدل سنوي ١٤,٢٪ خلال نفس الفترة، حيث بلغت مساهمة القطاعات الثلاثة ٣,١٪ تقريبًا من إجمالي إيرادات الربع الأول من عام ٢٠١٧.

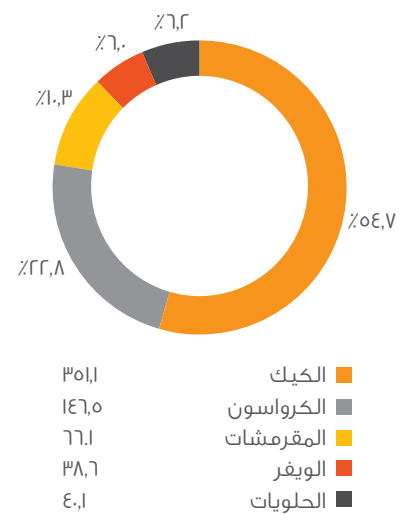
مساهمة القطاعات التشغيلية في إجمالي الإيرادات



توزيع الإيرادات الربع الأول ٢٠١٦ (مليون جم)



توزيع الإيرادات الربع الأول ٢٠١٧ (مليون جم)



ويرجع الفضل في نمو إجمالي الإيرادات إلى زيادة الأسعار بشكل أساسي خلال الربع الأول، حيث قفز متوسط أسعار البيع بجميع القطاعات التشغيلية ليسجل ١,٤٩ جنيه للعبوة مقابل ٠,٧٨ جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٦، وهو ما يمثل نمواً سنوياً بمعدل ٩١,١٪ تقريباً. وفي المقابل تراجع حجم المبيعات بنسبة ٣٧,٣٪ ليسجل ١٥,٦ ألف طن خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧ مقابل ٢٤,٩ ألف طن خلال نفس الفترة من العام السابق. ويأتي ذلك في إطار توقعات الشركة بتراجع حجم المبيعات بالتزامن مع تطبيق استراتيجية تعزيز باقة المنتجات، والتي نتج عنها تمرير زيادة جوهرية بأسعار المنتجات بلغت ٣٠,٢٪ خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦.

متوسط أسعار المصنع

جم	الربع الأول ٢٠١٦	الربع الأول ٢٠١٧	التغيير (%)
الكيك	٠,٦٨	١,٣٥	٩٨,١٪
الكرواسون	٠,٩٠	١,٦٦	٨٣,٦٪
المقرمشات	٠,٨٢	١,٧٠	١٠٧,٣٪
الويفر	٠,٧٦	١,٥٧	١٠٧,١٪
الحلويات	١,٣٨	٢,٠٨	٥١,٢٪
متوسط إيديتا	٠,٧٨	١,٤٩	٩١,١٪

توزيع الإيرادات وحجم المبيعات

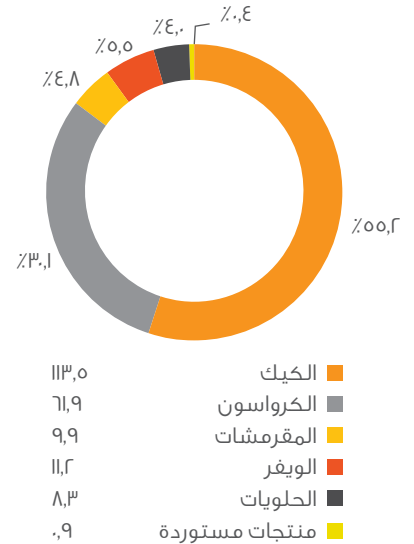
الربع الأول ٢٠١٧	الربع الأول ٢٠١٦		
	صافي المبيعات (مليون جم)	عدد العبوات (مليون)	حجم المبيعات (ألف طن)
٢٦١	٣٨٣	١٢,٧	الكيك
١٧١	١٨٩	٨,٨	الكرواسون
٣٣	٤٠	١,٤	المقرمشات
٢٦	٣٤	٠,٩	الويفر
٢٥	١٨	١,١	الحلويات
٣	-	-	منتجات مستوردة
٥١٨	٦٦٤	٢٤,٩	الإجمالي

وبلغ مجمل الربح ٢١٩,٨ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو نمو سنوي بمعدل ٦,٩٪، غير أن ذلك الارتفاع لم ينعكس على هامش الربح الإجمالي الذي بلغ ٣٤,٢٪ مقابل ٣٩,٧٪ خلال الربع الأول من عام ٢٠١٦، وذلك نظراً لتراجع الطاقة التشغيلية لخطوط الإنتاج عقب إطلاق المنتجات الجديدة إلى جانب تطبيق زيادات الأسعار المذكورة أعلاه.

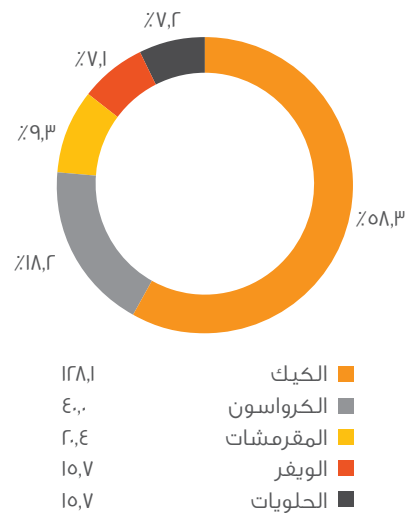
قطاع الكيك

مثلت مساهمة قطاع الكيك نصيب الأسد من إيرادات الشركة خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، حيث بلغت مساهمته ٥٤,٧٪ من إجمالي الإيرادات، أو ما يعادل ٣٥١,١ مليون جنيه، ويمثل ذلك نمواً سنوياً بمعدل ٣٤,٣٪ مقابل ٢٦١,٥ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٦. ويعكس نمو الإيرادات مردود زيادة الأسعار التي أقرتها الشركة على جميع منتجات الكيك، علماً بأن متوسط أسعار الوحدات البيعية ارتفع بمعدل سنوي ٩٨,١٪ خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧ مما أسفر عن تراجع حجم المبيعات بمعدل سنوي ٣١,٢٪. ونجحت إيديتا في ترسيخ ريادتها لأسواق الكيك حيث بلغت حصتها السوقية ٥٧,٣٪ خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، مقابل ٥٦,٧٪ خلال نفس الفترة من العام السابق، و ٥٦,٦٪ في نهاية عام ٢٠١٦، وذلك في ضوء النجاح الملحوظ الذي حققته المنتجات الجديدة التي تم إطلاقها خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، ومن بينها توينيكز أكسترا - شوكولاتة، وتوينيكز أكسترا - فراولة، وتودو بار - شوكولاتة، وتودو بار - فانيليا.

توزيع مجمل الربح الربع الأول ٢٠١٦ (مليون جم)



توزيع مجمل الربح الربع الأول ٢٠١٧ (مليون جم)



وبلغ مجمل الربح ١٢٨,١ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ١٢,٨٪. وبلغ هامش الربح الإجمالي ٣٦,٥٪ مقابل ٤٣,٤٪ خلال الربع الأول من عام ٢٠١٦، وهو ما يرجع بصفة رئيسية إلى تعويم الجنيه المصري خلال نوفمبر ٢٠١٦ وما ترتب على ذلك من زيادة ملحوظة في تكلفة الخامات ومخلفات الإنتاج. ومن ناحية أخرى تحسن هامش الربح الإجمالي بواقع ٢ نقطة مئوية خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧ صعودًا من ٣٤,٩٪ خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦.

قطاع الكرواسون

بلغت إيرادات الكرواسون ١٤٦,٥ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو تراجع سنوي بنسبة ١٤,٢٪ نتيجة انخفاض حجم المبيعات على خلفية الزيادة التي أقرتها الشركة بأسعار منتجاتها خلال شهري أكتوبر وديسمبر ٢٠١٦. وبلغ حجم مبيعات الكرواسون ٤,١ ألف طن خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو تراجع سنوي بنسبة ٥٤,١٪ مما أدى إلى تقليص الأثر الإيجابي لزيادة متوسط أسعار الوحدات البيعية بمعدل ٨٣,٦٪. وبلغت مساهمة قطاع الكرواسون ٢٢,٨٪ من إجمالي إيرادات الربع الأول من عام ٢٠١٧ مقابل ٣٣,٠٪ خلال نفس الفترة العام الماضي.

وبلغ مجمل الربح ٤٠,٠ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو تراجع سنوي بمعدل ٣٥,٤٪. وانعكس ذلك على أيضًا على هامش الربح الإجمالي ليسجل ٢٧,٣٪ خلال نفس الفترة نظرًا لتراجع حجم المبيعات وتأثير تعويم الجنيه على تكلفة الخامات المستوردة التي يتم شراؤها بالعملة الأجنبية.

قطاع المقرمشات

بلغت إيرادات المقرمشات ٦٦,١ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧ وهو ارتفاع بمعدل سنوي ١٠٢,٢٪، وصاحب ذلك ارتفاع مساهمة القطاع إلى ١٠,٣٪ من إجمالي إيرادات الشركة، مقابل ٦,٣٪ خلال الربع الأول من عام ٢٠١٦. وقد ساهم حجم الطلب غير المستوفى بسوق المقرمشات في الحد من أثر سلسلة زيادات الأسعار التي قامت بها الشركة خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٦، حيث شهد حجم المبيعات تراجعًا طفيفًا بمعدل سنوي ٦,٨٪ ليبلغ ١,٣ ألف طن خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وذلك رغم قيام الشركة بزيادة متوسط أسعار الوحدات البيعية بمعدل سنوي ١٠٧,٣٪.

وصاحب النمو القوي في الإيرادات ارتفاع مجمل الربح ليبلغ ٢٠,٤ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو نمو سنوي بمعدل ١٠٦,١٪، وكذلك ارتفاع هامش الربح الإجمالي ليبلغ ٣٠,٨٪ مقابل ٣٠,٢٪ خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٦.

قطاع الويفر

بلغت إيرادات الويفر ٣٨,٦ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ٥٠,١٪. وارتفعت كذلك مساهمة القطاع في إجمالي إيرادات الشركة إلى ٦,٠٪ مقابل ٥,٠٪ خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٦، وذلك بفضل المردود الإيجابي لاستراتيجية زيادة الأسعار التي تتبناها الشركة بعد أن قامت بزيادة متوسط أسعار الوحدات البيعية بمعدل سنوي ١٠٧,١٪ مما ساهم في تعويض تراجع حجم المبيعات خلال الربع الأول حيث بلغ ٠,٧ ألف طن، مقابل ٠,٩ ألف طن في نفس الفترة من عام ٢٠١٦. وقد قامت إيدينا بإطلاق حملة إعلانية خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧ لتحديث علامتها المميزة فريسكا، كما بدأت مرحلة التشغيل التجريبي لخط إنتاج الويفر الجديد، وذلك في إطار خطتها التي تستهدف إطلاق المنتجات الجديدة ذات هامش الربح المرتفع وترسيخ مكانتها الرائدة في السوق المصري.

بلغ مجمل الربح ١٥,٧ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧ وهو نمو سنوي بمعدل ٣٩,٥٪، وصاحب ذلك ارتفاع هامش الربح الإجمالي بنسبة ٤٠,٦٪ مقابل ٣٥,٠٪ خلال الربع السابق، غير أن هامش الربح الإجمالي شهد تراجعًا طفيفًا بمقدار ٣ نقاط مئوية فقط مقارنة بالربع الأول من عام ٢٠١٦، حيث بلغ ٤٣,٧٪ وذلك رغم الضغوط التضخمية التي خيمت على المشهد الاقتصادي خلال عام ٢٠١٦.

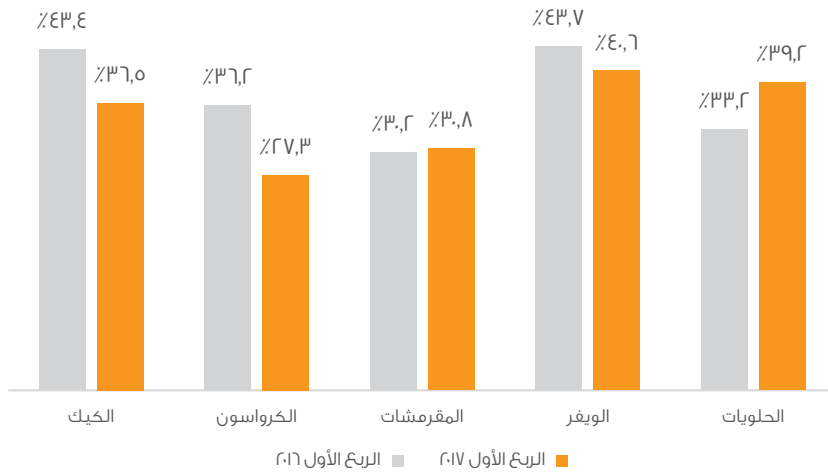


الحلويات

بلغت إيرادات قطاع الحلويات ٤٠,١ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ٦١,٢٪، وبنسبة مساهمة قدرها ٦,٢٪ من إجمالي إيرادات الشركة مقابل ٤,٨٪ خلال الربع الأول من عام ٢٠١٦. ويرجع الفضل في نمو إيرادات الحلويات كان إلى زيادة الأسعار بشكل أساسي، حيث شهد متوسط سعر المنتجات نمواً سنوياً بمعدل ٥١,٢٪ بينما انخفض حجم المبيعات بنسبة ١٩,١٪ ليبلغ ٠,٩ ألف طن خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧.

وقد انعكس الأداء القوي للقطاع على مجمل الربح حيث بلغ ١٥,٧ مليون جنيه، وهو ارتفاع بمعدل سنوي ٩٠,٢٪ خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧. بالإضافة إلى ذلك، قفز هامش الربح الإجمالي بواقع ٦ نقاط مئوية ليبلغ ٣٩,٢٪ مقابل ٣٣,٢٪ خلال نفس الفترة من العام السابق، مما كان له أثر كبير في تعزيز هامش الربح الإجمالي للشركة فضلاً عن المساهمة بنحو متزايد في ارتفاع مجمل أرباح إيديتا.

هامش الربح الإجمالي



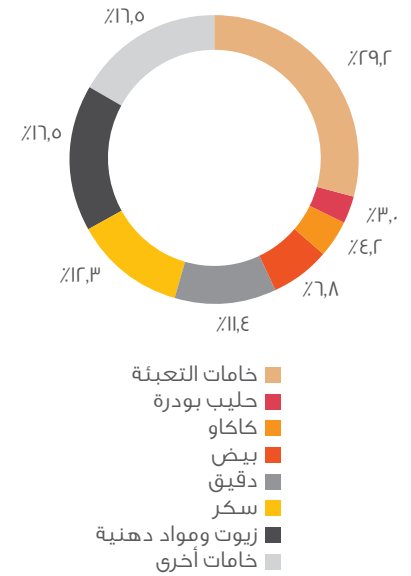
تكلفة المبيعات (١)

بلغت تكلفة المبيعات ٤٢٢,٦ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، بزيادة سنوية ٣٥,٣٪، كما ارتفع معدل تكلفة المبيعات إلى الإيرادات ليبلغ ٦٥,٨٪ مقابل ٦٠,٣٪ خلال الربع الأول من عام ٢٠١٦. ويعكس ارتفاع تكلفة المبيعات تأثير الضغوط التضخمية التي خيمت على المشهد الاقتصادي في مصر خلال الفترة الماضية وتأثيرها على هيكل التكاليف، إلى جانب تراجع قيمة الجنيه وأثر ذلك على أسعار الخامات ومدخلات الإنتاج.

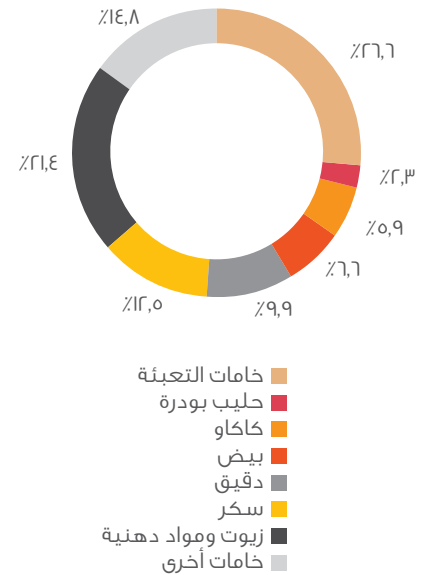
وقد بلغت تكلفة الخامات المباشرة ٣٢٦,٩ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ٣٩,٧٪، علماً بأن الخامات المباشرة تعد المساهم الأكبر في تكلفة المبيعات وتمثل ٥٠,٩٪ من إجمالي المبيعات خلال الربع الأول من العام الجاري مقابل ٤٥,٢٪ خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٦. ويرجع هذا الارتفاع الملحوظ في تكلفة الخامات المباشرة إلى إقرار ضريبة القيمة المضافة اعتباراً من سبتمبر ٢٠١٦ فضلاً عن قرار البنك المركزي المصري بتعويم الجنيه مطلع نوفمبر الماضي.

ومن ناحية أخرى، بلغت مصروفات الأنشطة الصناعية ٧٧,٨ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ٢٢,٧٪، علماً بأن مصروفات الأنشطة الصناعية تمثل ثاني أكبر مساهم في إجمالي تكلفة المبيعات بنسبة ١٨,٤٪. واستقرت نسبة مصروفات الأنشطة الصناعية من إجمالي الإيرادات عند ١٢٪ تقريباً خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وذلك بفضل نجاح شركة إيديتا في التعاقد مع شركات متخصصة في توريد العمالة مما يمنحها قدرًا أكبر من المرونة في التفاعل مع التغيرات التي تطرأ على الطاقة التشغيلية من حين لآخر وبالتالي يساهم ذلك في استقرار مصروفات الأنشطة الصناعية بالتزامن مع تخفيض معدلات الطاقة التشغيلية لخطوط الإنتاج.

توزيع الخامات الرئيسية الربع الأول ٢٠١٦



توزيع الخامات الرئيسية الربع الأول ٢٠١٧



(١) تقسيم القطاعات مستمد من تقرير إدارة الشركة.

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 ١٤٥,٧ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ٣٥,٩٪، وبما يمثل ٢٢,٧٪ من إجمالي الإيرادات.

بلغت مصروفات البيع والتوزيع ٥١,٨ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو ارتفاع بمعدل سنوي ٢٤,٧٪ وبما يمثل ٨,١٪ من إجمالي الإيرادات. ويرجع ذلك الارتفاع إلى الزيادة الدورية في الأجور والرواتب، فضلاً عن توزيع مكافآت على الموظفين بمناسبة عيد القيامة المجيد خلال الربع الأول.

شهدت مصروفات الدعاية والتسويق ارتفاعاً ملحوظاً بنسبة ٧٧,٩٪ خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، لتمثل ٧,٧٪ من إيرادات الشركة. وترى الإدارة أن زيادة الإنفاق على الدعاية والتسويق سوف يساهم في تعزيز باقة المنتجات التي طرحتها الشركة، وخاصة بعد تطبيق الزيادة في أسعار منتجاتها المختلفة خلال الربع الأخير من العام الماضي.

وبلغت المصروفات العمومية والإدارية ٤٤,٧ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو ارتفاع سنوي بمعدل ١٧,٥٪. يمثل ٧,٠٪ من إجمالي إيرادات الربع الأول من عام ٢٠١٧، وذلك على خلفية توزيع مكافآت على الموظفين بمناسبة عيد القيامة المجيد.

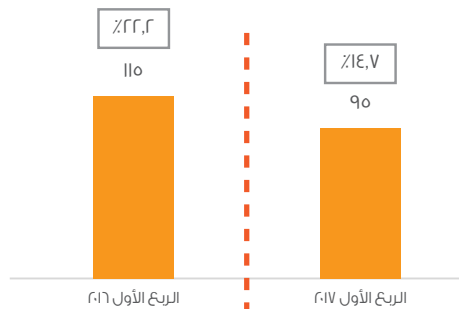
وبلغت أرباح النشاط ٦٤,٨ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو انخفاض سنوي بنسبة ٢٦,٠٪ مقابل ٨٧,٦ مليون جنيه خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٦. وبلغ هامش أرباح النشاط ١٠,١٪.



الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك

بلغت الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك ٩٤,٥ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو تراجع سنوي بمعدل ١٧,٧٪. ويعكس ذلك زيادة المصروفات البيعية والعمومية والإدارية لدعم وتعزيز باقة المنتجات الجديدة التي تم إطلاقها خلال الربع الأول سعياً لترسيخ ريادتها في سوق الأغذية الخفيفة والمعبأة آلياً في مصر. ونتج عن ذلك تراجع هامش الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك إلى ١٤,٧٪ مقابل ٢٢,٢٪ خلال الربع الأول من عام ٢٠١٦.

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

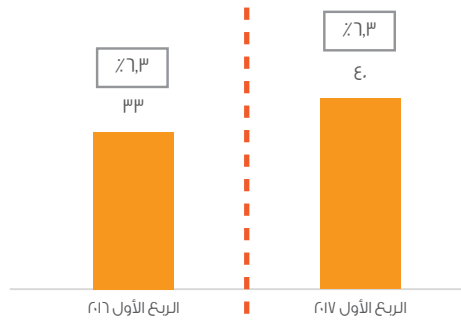


(٢) تقسيم المبيعات والمصاريف الإدارية والعمومية مستمد من المعلومات الواردة من إدارة الشركة لضمان الدقة في حساب مصروفات إيديتا وكيفية انعكاس ذلك على عملياتها.

صافي الربح

بلغ صافي الربح بعد خصم الضرائب وحقوق الأقلية ٤٠,٤ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، ويمثل ذلك ارتفاعاً سنوياً بمعدل ٢٣,٥٪، رغم الزيادة الملحوظة في المصروفات التمويلية والتي بلغت ٢٢,٨ مليون جنيه مقابل ١٠,٦ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٦. وقد عزز هذا الارتفاع تراجع خسائر فروق أسعار الصرف إلى ٤,٢ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧ مقابل خسائر بقيمة ٤٤,٥ مليون جنيه خلال نفس الفترة من العام السابق، وهو ما ساهم أيضاً في تحسن هامش صافي الربح ليبلغ ٦,٣٪ خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧.

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



الميزانية

بلغ إجمالي الأصول ٢,٥ مليار جنيه في ٣١ مارس من عام ٢٠١٧، ويشمل ذلك أصولاً ثابتة بقيمة ١,٦ مليار جنيه منها مشروعات قيد التنفيذ بقيمة ٣٣٧,٠ مليون جنيه.

بلغ إجمالي النفقات الرأسمالية ١٦١,٩ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، تشمل تكاليف الإنشاءات الجارية بالمصنع الجديد E08 بقيمة ٩٠,١ مليون جنيه، وجزء من تكاليف إنشاء صالة جديدة في مصنع E15 بمبلغ ٢,٦ مليون جنيه. كما تضمنت النفقات الرأسمالية تكاليف بقيمة ٤١,٧ مليون جنيه متعلقة بخطط الإنتاج الجديدة بقطاعي الويفر والكيك المقرر تركيبها في مصنع E08 خلال عام ٢٠١٧.

وقد نجحت الشركة في الحفاظ على مستويات مرتفعة من السيولة النقدية، حيث بلغت النقدية وما في حكمها (بما في ذلك أنون الخزائنة) ٢٧١,٢ مليون جنيه بنهاية مارس ٢٠١٧، وبما يمثل ١٠,٧٪ من إجمالي أصول الشركة. بلغت الأرصدة المدينة من العمليات التجارية وأوراق القبض الأخرى ١٦٢,٥ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو ما يعكس التزام الشركة بتنفيذ سياسة تحصيل ٩٧٪ من قيمة المبيعات نقداً. ومن جانب آخر بلغت الأرصدة الدائنة من العمليات التجارية وأوراق الدفع الأخرى ٣٩٩,٦ مليون جنيه بنهاية الربع الأول من عام ٢٠١٧.

بلغ الجزء المستحق على الالتزامات طويلة الأجل ١٤٢,٣ مليون جنيه بنهاية الربع الأول من عام ٢٠١٧ مقابل ١٤٦,٢ مليون جنيه بنهاية عام ٢٠١٦، فيما ارتفعت قيمة القروض طويلة الأجل إلى ٥٧٣,٦ مليون جنيه مقابل ٥٢٧,٨ مليون جنيه بنهاية عام ٢٠١٦. وبلغ إجمالي حقوق الملكية ١,٠٦ مليار جنيه في ٣١ مارس ٢٠١٧، كما بلغ إجمالي ديون شركة إيديتا ٨٧٩,٤ مليون جنيه.

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 الربع الأول من عام ٢٠١٧ تم إضافة خسائر فروق العملة بقيمة ٤,٢ مليون جنيه إلى بند الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك وفقاً للمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية، مع خصم مبلغ ٦٣٢,٢ جنيه في صورة مكاسب من بيع الأصول الثابتة. وتشمل التسويات الأخرى خصم ٧,٥ مليون جنيه نصيب أرباح العاملين، وبالتالي بلغ إجمالي التسويات الناتجة عن اختلاف معايير المحاسبة على بند الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك ٣,٩ مليون جنيه.

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



مليون جنيه مصري	معايير المحاسبة المصرية الربع الأول ٢٠١٧	إعادة تبويب	المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية الربع الأول ٢٠١٧
صافي المبيعات	٦٤٢,٤		٦٤٢,٤
تكلفة المبيعات (بخلاف مصروفات الأنشطة الصناعية)	٣٤٤,٨		٣٤٤,٨
مصروفات الأنشطة الصناعية	٧٤,٨		٧٧,٨
إجمالي تكلفة المبيعات	٤١٩,٦	٣,٠	٤٢٢,٦
مجموع الربح	٢٢٢,٨	(٣,٠)	٢١٩,٨
هامش الربح الإجمالي	٪٣٤,٧		٪٣٤,٢
مصروفات البيع والتوزيع	٤٩,٨	٢,٠	٥١,٨
مصروفات الدعاية والتسويق	٤٩,٣	-	٤٩,٣
مصروفات عمومية وإدارية	٤٢,١	٢,٥	٤٤,٧
مصروفات تشغيلية أخرى	٩,٣	-	٩,٣
أرباح النشاط	٧٢,٣	(٧,٥)	٦٤,٨
هامش أرباح النشاط	٪١١,٣		٪١٠,١
الأرباح قبل خصم الضرائب	٥٨,٣	(٧,٥)	٥٠,٨
ضرائب الدخل	١٠,٥	-	١٠,٥
صافي الربح خصم الضرائب	٤٧,٨	(٧,٥)	٤٠,٤
هامش صافي الربح بعد خصم الضرائب	٪٧,٤		٪٦,٣
الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك (EBITDA)	٩٨,٤	٣,٩	٩٤,٥
هامش الأرباح التشغيلية قبل خصم الضرائب والفوائد والإهلاك والاستهلاك	٪١٥,٣		٪١٤,٧

أبرز مستجدات الأسواق التي تنافس بها الشركة

أظهرت أحدث دراسات وكالة نيلسون لأبحاث التسويق، والصادرة خلال فبراير ٢٠١٧، أن سوق الأغذية الخفيفة المصري شهد نموًا سنويًا بمعدل ٣,٦٪ ليبلغ حجمه ٢,٢ مليار جنيه، وأشارت الدراسة إلى المرونة التي يتميز بها قطاع الأغذية الخفيفة في مواجهة تحديات المشهد الاقتصادي في الوقت الراهن.

بلغ حجم سوق الكيك ٣٧٧,٠ مليون جنيه في فبراير ٢٠١٧، ويمثل ذلك نموًا سنويًا بمعدل ٣١,٩٪. واحتلت شركة إيديتا مرتبة الصدارة في أسواق الكيك، حيث بلغت حصتها السوقية ٥٧,٣٪ (مقابل ٥٦,٧٪ خلال أول شهرين من عام ٢٠١٦)، وذلك بفضل مواصلة إطلاق المنتجات الابتكارية الجديدة باستخدام فورات الطاقة الإنتاجية الناتجة عن شطب منتج توينكيز واستبداله بمنتج توينكيز اكسترا الأكبر حجمًا خلال ديسمبر ٢٠١٥.

شهد سوق الكرواسون المعبأ آليًا نموًا سنويًا بمعدل ١٢,٠٪ ليبلغ ١٩٩,٥ مليون جنيه خلال أول شهرين من عام ٢٠١٧، غير أن الحصة السوقية للشركة تراجعت إلى ٦٠,٧٪ بنهاية فبراير ٢٠١٧ مقابل ٦٩,٣٪ خلال نفس الفترة من العام السابق. وتعكف الشركة حاليًا على توظيف ريادةتها السوقية لتعديل أسعار الكرواسون المعبأ آليًا، حيث قامت بتعزيز زبائن متاليين خلال عام ٢٠١٦، إحداهما خلال شهر أكتوبر والأخرى خلال ديسمبر الماضي.






وقد كان سوق المقرمشات الشريحة الأسرع نموًا بقطاع الأغذية الخفيفة، حيث بلغ حجمه ٧٥,٥ مليون جنيه بحلول فبراير ٢٠١٧، وهو نمو سنوي بمعدل ٤٢,٢٪. وتمثل شريحة المقرمشات ٦,١٪ من سوق التسالي المالحة، مقابل ٥,٢٪ بنهاية عام ٢٠١٦. ورصدت شركة إيديتا نمو حصتها السوقية بهذا القطاع الواعد إلى ٤٦,٦٪ مقابل ٣٤,٦٪ خلال فبراير ٢٠١٦، بفضل مضاعفة الطاقة الإنتاجية بقطاع المقرمشات أواخر عام ٢٠١٥ لتلبية الطلب غير المستوفى بهذا القطاع، وهو ما انعكس مردوده في نمو حجم المبيعات رغم زيادة الأسعار مؤخرًا.

ونجحت إيديتا في تنمية حصتها السوقية بقطاع الويفر لتبلغ ٨,٩٪ خلال أول شهرين من عام ٢٠١٧، حيث اكتسبت منتجات الشركة مكانة خاصة باعتبارها أحد البدائل عالية الجودة لمنتجات الويفر المستوردة، وتحل الشركة حاليًا المركز الرابع بين منتجي الويفر في مصر، علمًا بأن سوق الويفر تراجع حجمه بمعدل ٥,٤٪ ليبلغ ٢٨١,٣ مليون جنيه في فبراير ٢٠١٧. وينطبق الأمر نفسه على سوق الحلويات الذي شهد تراجعًا سنويًا بمعدل ٣٣,٤٪ ليبلغ حجمه ٧١,٣ مليون جنيه بنهاية فبراير ٢٠١٧، إلا أن إيديتا نجحت في تنمية حصتها السوقية من ١٢,٥٪ نهاية عام ٢٠١٦ إلى ١٩,٥٪ خلال أول شهرين من العام الجاري، لتحل بذلك مرتبة الصدارة لسوق الحلويات في مصر.

قطاعات مختارة بسوق الأغذية الخفيفة في مصر

القطاع	يناير - فبراير ٢٠١٦ (مليون جم)	يناير - فبراير ٢٠١٧ (مليون جم)	التغيير %
الكيك	٢٨٥,٨	٣٧٧,٠	٣١,٩٪
الكرواسون	١٧٨,٠	١٩٩,٥	١٢,٠٪
التسالي المالحة	١,٢١٦,٧	١,٢٣٠,٧	١,٢٪
المقرمشات*	٥٣,١	٧٥,٥	٤٢,٢٪
الويفر	٢٩٧,٣	٢٨١,٣	-٥,٤٪
الحلويات	١٠٧,٠	٧١,٣	-٣٣,٤٪
إجمالي حجم السوق	٢٠٨٤,٨	٢١٥٩,٨	٣,٦٪

* تمثل المقرمشات حوالي ٦,١٪ من سوق التسالي المالحة
المصدر: AC Nielsen Retail Audits

العلامات	متوسط السعر (جم / دولار)	الحصة السوقية الربع الأول ٢٠١٦	الحصة السوقية الربع الأول ٢٠١٧	الترتيب في السوق	
	٠,٠٩ / ١,٦٩	%٥٦,٧	%٥٧,٣	١#	} ٨٨٪ من إيرادات الربع الأول ٢٠١٧
	٠,١١ / ٢,٠٢	%٦٩,٣	%٦٠,٧	١#	
	٠,١٢ / ٢,١٢	%٣٤,٦	%٤٦,٦	٢#	
	٠,١١ / ٢,٠٠	%٧,٤	%٨,٩	٤#	
	٠,٢٢ / ٣,٩٢	%١١,٢	%١٩,٥	١#	

المصدر: تقرير IPSOS، AC Nielsen Retail Audit، فبراير ٢٠١٧
١. الدولار = ١٨,٢٠ جنيه مصري، وفقاً لسعر الصرف في ٣١ مارس ٢٠١٧ (البنك المركزي المصري).

قطاع التسويق

ركزت استراتيجية التسويق على إطلاق حملات الدعاية المكثفة بهدف دعم وترويج المنتجات الجديدة مع توزيع العينات من تلك المنتجات على المستهلكين وزيادة وعي الجمهور بها خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وذلك في إطار عملية إعادة الهيكلة الناجحة لأسعار منتجات إيديتا خلال العام الماضي.

وقد شهد الربع الأول من عام ٢٠١٧ إطلاق مجموعة من المنتجات الجديدة، بما في ذلك ٢ وحدة بيعية جديدة بقطاع الكيك (تودو بار شوكولاتة، وتودو بار فانيليا)، ونكهتين جديدتين لمنتج توينكيز اكسترا (شوكولاتة وفراولة). كما قامت إيديتا بإطلاق منتجين جديدين بقطاع الكرواسون تحت علامة مولتو (ميني ميكس - كرواسون بالفراولة والكرامة) و (ميني ميكس - كرواسون بالشوكولاتة والكرامة)، فضلاً عن إطلاق نكهة جديدة من منتج بيك رولز (تشيز مكس) بقطاع المقرمشات.

وتتمثل أبرز مستجدات قطاع التسويق خلال الربع الأول من العام الجاري في إطلاق حملة تحديث العلامة التجارية لمنتجات فريسكا، حيث أثمرت الحملة عن تقديم منتجات فريسكا في عبوات مميزة تعكس علامتها الجديدة، علماً بأنه تم أيضاً إطلاق ٢ وحدة بيعية جديدة لمنتجات فريسكا تشمل فريسكا - ويفر محشو بكرامة الحلاوة، وفريسكا - ويفر بكرامة الحلاوة مغطى بالشوكولاتة البيضاء.

وقد لاقت المنتجات الجديدة استحسان جمهور المستهلكين وبما يتجاوز توقعات الشركة، بفضل القدرات الفريدة التي يتميز بها قطاع البحث والتطوير الذي يعد الركيزة الأساسية لاستراتيجية التسويق التي تتبناها إيديتا. وعلى هذه الخلفية تعززت الشركة مواصلة إطلاق المنتجات الجديدة بالتوازي مع التوسع في أسواق جديدة تحظى بإمكانات نمو واعدة.

متوسط أسعار الوحدات البيعية

التغيير %	الربع الأول ٢٠١٧	الربع الأول ٢٠١٦	
%٨٧,٨	١,٦٩	٠,٩٠	الكيك
%٧٤,١	٢,٠٢	١,١٦	الكرواسون
%١٠٥,٨	٢,١٢	١,٠٣	المقرمشات
%١٠٠,٠	٢,٠٠	١,٠٠	الويفر
%٥٢,٥	٣,٩٢	٢,٥٧	الحلويات
%٨٥,٤	١,٩١	١,٠٣	إجمالي

قطاع المبيعات والتوزيع^(٣)

تضع إيديتا على رأس أولوياتها مواصلة العمل على تحسين كفاءة منظومة التوزيع من خلال تنمية إيرادات البيع بالتجزئة والقنوات التقليدية على حساب تجار الجملة، مما سيتمكن 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.

تجدر الإشارة إلى قيام إيديتا بزيادة عدد شاحنات التوزيع إلى ٦٠٣ شاحنة خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧ (مقابل ٥٦٦ شاحنة خلال الربع الأول من عام ٢٠١٦) بالإضافة إلى توظيف مراكز التوزيع البالغ عددها ٢١ مركز في زيادة معدل وصول منتجات الشركة إلى أكبر عدد من المستهلكين. وقد ظهر المردود الإيجابي لهذه الخطوات في نمو مساهمة منافذ التجزئة إلى ٤٠,١٪ من إجمالي إيرادات الربع الأول من عام ٢٠١٧ مقابل ٣٤,٢٪ خلال الربع الأول من عام ٢٠١٦. وعلى هذه الخلفية بلغت مبيعات التجزئة ٢٥٧,١ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو نمو سنوي بمعدل ٤٤,٦٪ مقابل ١٧٧,٨ مليون جنيه خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٦، في حين بلغت مبيعات الجملة ٣٠٧,٦ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧ بزيادة قدرها ٦,٨٪ مقابل ٢٨٨,٠ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٦.

وبلغت مساهمة التوريدات والحسابات الرئيسية ٤,٧٪ من إجمالي إيرادات الربع الأول من عام ٢٠١٧ مقابل ٣,٣٪ خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٦.

وارتفع عدد المنافذ التي تتعامل معها الشركة بصورة مباشرة إلى ٦٥,٢٣٠ منفذ بنهاية الربع الأول من عام ٢٠١٧، مقابل ٦٥,٠٠٤ منفذ خلال نفس الفترة 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 الإدارة حالياً بدراسة فرص التوسع بأنشطة التصدير في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، سعياً للتحويل إلى شركة رائدة بأسواق المنطقة وتحظى بأنشطة تصدير قوية.

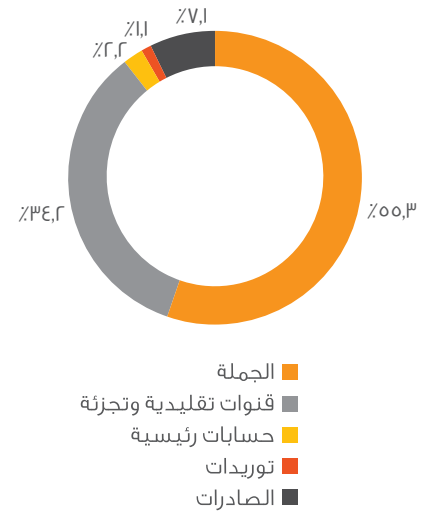
ويوجه عام بلغت إيرادات التصدير ٤٧ مليون جنيه خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، وهو نمو سنوي بمعدل ٢٦,٥٪ وبما يعادل ٧,٢٪ من إجمالي إيرادات إيديتا. وقد قامت الشركة بتصدير منتجاتها إلى فلسطين والعراق باعتبارهما من أسواق التصدير الرئيسية، حيث بلغت مساهمتهما ٤,٦٪ من إجمالي صادرات الربع الأول من عام ٢٠١٧.

قطاع الإمداد والتوريد

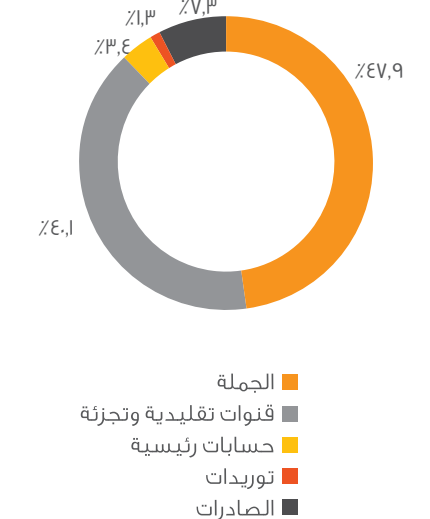
نجحت إدارة التوريد في متابعة أسعار السلع وتأمين احتياجات الشركة من الخامات بأسعار تنافسية خلال الربع الأول، وذلك بفضل العلاقة التي تحظى بها الشركة مع قاعدة موردين واسعة ودائمة التنوع. كما نجحت الشركة في الحفاظ على مستوى المخزون رغم تخفيض الطاقة التشغيلية لخطوط الإنتاج وتراجع حجم الإنتاج بالتزامن مع تطبيق استراتيجية إعادة هيكلة أسعار منتجات إيديتا.

وقد مثلت الخامات المستوردة ٢١٪ من إجمالي تكاليف الخامات المباشرة خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، مقابل ٢٧٪ خلال الربع الأول من العام السابق، فيما يعكس جهود الشركة الرامية إلى تأمين جزء متزايد من احتياجاتها بالاعتماد على مصادر محلية. ولا تزال المواد الخام تمثل النصيب الأكبر من الخامات المباشرة، حيث استحوذت منفردة على ٧٣٪ من إجمالي تكلفة الخامات المباشرة خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧، فيما مثلت خامات التعبئة والتغليف نسبة ٢٧٪ المتبقية.

توزيع الإيرادات حسب قنوات التوزيع الربع الأول ٢٠١٦



توزيع الإيرادات حسب قنوات التوزيع الربع الأول ٢٠١٧



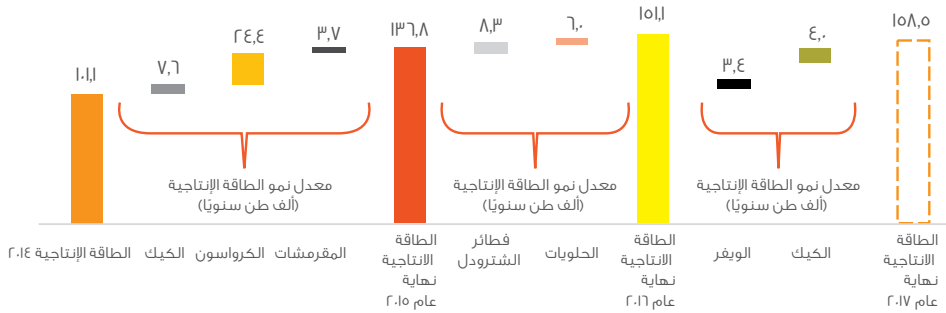
(٣) توزيع الإيرادات حسب قنوات البيع يعكس مجمل المبيعات.

العمليات الصناعية

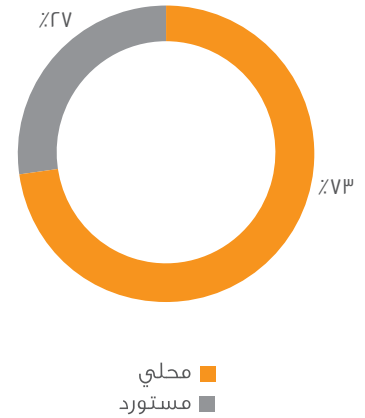
نجحت إيديتا في تنويع باقة المنتجات وطرح وحدات بيعية جديدة بنكهات إضافية خلال الربع الأول، مستفيدة من وفورات الطاقة الإنتاجية والتحسينات التشغيلية المستمرة بمصانع الشركة، حيث تهدف هذه الخطوة إلى استعادة معدلات الإنتاج السابقة مع تنمية الحصة السوقية للشركة بسوق الأغذية الخفيفة المصري.

وبالإضافة إلى ذلك تسير أعمال الإنشاءات بمصنع E08 وفقاً للجدول الزمني المستهدف، حيث يتم حالياً تركيب خطين جديدين لإنتاج الويفر والكيك على أن يتم تشغيلهما خلال النصف الثاني من عام ٢٠١٧. ومن المقرر أن يضم المصنع قرابة ١٠ خطوط إنتاج جديدة، مما سيمكن الشركة من تنمية باقة المنتجات عبر طرح تشكيلة أكثر تنوعاً من المنتجات الحالية (نكهات وأحجام جديدة)، فضلاً عن إطلاق المنتجات الجديدة كلياً التي يتم استحداثها من جانب إدارة البحث والتطوير.

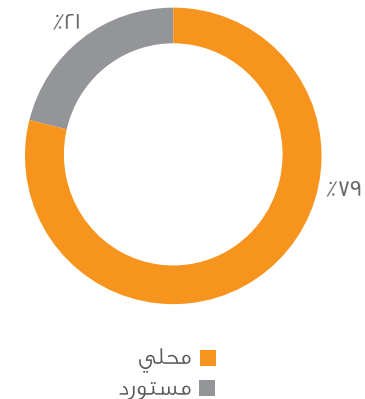
معدل نمو الطاقة الإنتاجية خلال الفترة من عام ٢٠١٤ - ٢٠١٧



الخامات المباشرة الربع الأول ٢٠١٦



الخامات المباشرة الربع الأول ٢٠١٧



الموارد البشرية

في ضوء حرص شركة إيديتا على الارتقاء بفريق العمل الذي يضم ٥٤٠٥ موظف، قامت الشركة بصرف مكافآت الإثابة لجميع الموظفين وفقاً لأدائهم بالإضافة إلى بدلات المعيشة من أجل تعويض الأثر الناتج عن الضغوط التضخمية وارتفاع الأسعار. وقد انعكس المردود الإيجابي للدعم المتواصل الذي تقدمه الشركة في وصول معدل دوران العمالة والموظفين إلى ٠,٦٪ و ٠,٨٪ على التوالي خلال الربع الأول من عام ٢٠١٧.

وفي الوقت الذي تقوم فيه إيديتا بتطوير مهارات العاملين، تواصل الشركة عملية ميكنة الأنشطة الصناعية كأحد الإجراءات التي تقوم بها في إطار برنامج ترشيد الإنفاق بالتوازي مع استبعاد العمالة غير الماهرة.

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 إدارات وقطاعات الشركة، سعياً لتأهيلهم لتولي المناصب القيادية والمساهمة بشكل فعال في نمو أعمال الشركة.



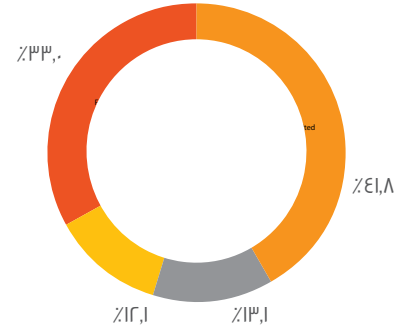
تقرير نتائج الأعمال | الفترة المالية المنتهية في ٣١ مارس ٢٠١٧

القاهرة في ١١ مايو 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) وبسكويت 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 ٢٠١٧، 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 الأول من عام ٢٠١٧



- كوانتم إنفست بي في
- صندوق كينجزوي
- إكسويدبر 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 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 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 ١٥٤ ٢٤٢٨
menna.shamseldin@edita.com.eg

الأستاذة / ياسمين غبريال
مسئول علاقات المستثمرين

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

