

الشركة المصرية للمنتجات السياحية
 تقرير إدارة الشركة عن الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٩/٦/٣٠

السادة المساهمين المحترمين،

يشرفني أن أعرض على سيادتكم تقرير إدارة الشركة المصرية للمنتجات السياحية عن الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٩/٦/٣٠.

حققت الشركة إجمالي إيرادات بالقوائم المالية المجمعة قدرها ٨١,٠ مليون جنيه مصري مقارنة بـ ٦٣,٠ مليون جنيه مصري عن الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٨/٦/٣٠، هذا وقد بلغت إيرادات النشاط بالقوائم المالية المجمعة خلال الفترة مبلغ ٣١,٢ مليون جنيه مصري مقارنة بـ ٢٣,٩ مليون جنيه مصري خلال نفس الفترة من عام ٢٠١٨، في حين بلغت إيرادات بيع الخدمات المؤداة ٤٩,٨ مليون جنيه مصري مقارنة بـ ٣٩,١ مليون جنيه مصري خلال الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٨/٦/٣٠.

ويلقى الجدول التالي الضوء على بنود الإيرادات بشكل أكثر تفصيلاً:

النصف الأول - ٢٠١٨ (مليون جنيه مصري)	النصف الأول - ٢٠١٩ (مليون جنيه مصري)	الإيراد
أولاً: المبيعات المتعاقد عليها والحجوزات:		
---	---	تعاقبات مبيعات وحجوزات أراضي
٢٦,٤	١٧,٩	تعاقبات مبيعات وحجوزات جمران
٢٧,٤	٣٤,٢	تعاقبات مبيعات وحجوزات طوايا
---	٧١,١	تعاقبات مبيعات وحجوزات Bay Village
---	٧,٩	تعاقبات مبيعات وحجوزات Bay Condos
٥٣,٨	١٥٠,٥	إجمالي المبيعات المتعاقد عليها والحجوزات
ثانياً: إيرادات النشاط:		
---	---	مبيعات أراضي
١٠,٢	١٤,٤	مبيعات جمران (أراضي ومباني فيلات)
١٢,٣	١٥,٧	مبيعات طوايا
١,٣	١,٢	إيجارات محلات وإيرادات أخرى
٢٣,٩	٣١,٢	إجمالي إيرادات النشاط

ثالثاً: إيرادات الخدمات المؤداة:		
خدمات توريد مياه	١١,٣	٩,٤
خدمات توريد كهرباء	٢٢,١	١٧,٦
خدمات توريد مياه ري	١,٣	١,٢
خدمات اتصالات	٠,٣	٠,١
خدمات المنتجع	١٤,٨	١٠,٩
إجمالي إيرادات الخدمات المؤداة	٤٩,٨	٣٩,١

وقد بلغت صافي الخسارة بالقوائم المالية المجمعة ١٢,٨ مليون جنيه مصري مقارنة بصافي خسارة قدرها ٩,٣ مليون جنيه مصري في الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٨/٦/٣٠، هذا وتبلغ حصة الشركة المصرية للمنتجات السياحية في الخسارة بعد استبعاد حقوق الأقلية عن الفترتين: صافي خسارة ١٩,٧ مليون جنيه مصري عن الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٩/٦/٣٠ وصافي خسارة ٩,٠ مليون جنيه مصري عن الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٨/٦/٣٠.

قامت الشركة بالتركيز على بيع وحدات الإسكان السياحي مع الأخذ في الاعتبار أن المعايير المحاسبية تجعل الشركة لا تتمكن من الاعتراف بإيراد بيع الوحدة إلا بعد تسليمها للعميل مما يؤدي إلى تأخر الاعتراف المحاسبي بالمبيعات التعاقدية حيث أن دورة الإنتاج في صناعة التطوير العقاري والوقت اللازم لتسليم المنتجات تتطلب ما بين ٣-٤ سنوات، لذلك فإن تحقيق إيرادات من المبيعات التعاقدية التراكمية سيظهر أثره في بيان الأرباح والخسائر بداية من ٢٠٢٠ فصاعداً.

إنجازات الشركة خلال الفترة:

- بدأت الشركة المصرية للمنتجات السياحية منذ فترة توجّهها استراتيجياً جديداً يتبلور في إعادة تركيز جهودها ومواردها على نشاط التطوير العقاري باعتباره المصدر الرئيسي للنمو بدلاً من أنشطة بيع الأراضي. واتخذت الشركة هذا القرار نتيجة لتباطؤ عمليات التطوير وتعثر المستثمرين والمطورين الفرعيين في سداد التزاماتهم المالية الخاصة بمنتج سهل حشيش السياحي، بالإضافة إلى التقلبات الكبيرة في مبيعات الأراضي. واستناداً لهذا التوجه الجديد، عكفت إدارة الشركة على تبني عملية إعادة هيكلة لأنشطتها يتم بمقتضاها تركيز الجهود بشكل أساسي على عملائها من الأفراد والمنتجات من الوحدات العقارية سواء السكنية أو التجارية، بدلاً من الاعتماد على عملائها من الشركات وبيع الأراضي. وطبقاً للاستراتيجية الجديدة، قامت الشركة بتخصيص جزء مهم من مواردها لرفع قدرات أقسام المبيعات والتسويق وخدمة العملاء وتكنولوجيا المبيعات والتصميم وإدارة المشروعات والعقود سعياً لتعزيز مستويات النمو المستهدفة خلال المرحلة القادمة، حيث تضخ الشركة استثمارات ملموسة ومتواصلة لبناء شبكة مبيعات متطورة، فضلاً عن تعزيز العلامة التجارية لكل من الشركة المصرية للمنتجات السياحية وأيضاً منتج سهل حشيش السياحي. ووجهت الشركة أيضاً موارد إضافية لتطوير نظم الحاسبات للفريق الإداري وفريق تكنولوجيا المعلومات. بالتزامن مع ذلك، تم تخفيض الموارد المخصصة لأنشطة تطوير المخطط العام. ومن المتوقع أن تؤدي مبادرة إعادة توزيع الموارد بمردودها الإيجابي وتأثيرها الكبير والمتنامي على مدار السنوات الخمس المقبلة، مع الاستمرار في تخصيص الحد الأدنى من الموارد لنشاطات بيع الأراضي والبنية الأساسية.
- أطلقت الشركة (عن طريق شركتها التابعة) مشروع "باي فيليج" (Bay Village) وهو مشروع مقام على مساحة نحو ١١ ألف متر مربع وتبلغ إجمالي مساحته البنائية القابلة للبيع نحو ١٨,٥٠٠ متر مربع تقريباً، ويقع بالقرب من مشروع طوايا (داخل "المدينة القديمة")، وقامت بتصميمه شركة MA Architects الرائدة

في مجال الهندسة المعمارية. ووفقا للتصميمات المبدئية يضم المشروع الجديد ٩ مجمعات سكنية تحتوي على نحو ٢٠٢ وحدة سكنية تطل على حمامي سباحة ومطعم لخدمة ملاك الوحدات بالإضافة إلى مركز للتسوق. وسوف يساهم المشروع الجديد في تنوع المشروعات العقارية التي تقدمها الشركة فضلاً عن تلبية احتياجات المستثمرين على الساحتين المحلية والدولية الذين يتطلعون إلى الاستثمار في سوق المنازل الثانية في مصر. وقد قامت الشركة بفتح باب الحجز لوحدات المرحلة الأولى في الأسبوع الأول من شهر أكتوبر ٢٠١٨، وقد جاءت معدلات الحجزات مبشرة حتى الآن حيث بلغت إجمالي المبيعات التعاقدية نحو ٢٠٣ مليون جنيه مصري بما يعادل نحو ٥٥% من إجمالي المبيعات المخططة للمشروع. من المتوقع أن يتم الانتهاء من جميع مراحل بناء وتنفيذ المشروع بحلول عام ٢٠٢٣.

كما أطلقت الشركة (عن طريق شركتها التابعة) مشروع "باي كوندوز" (Bay Condos) وهو مشروع مقام على مساحة نحو ٢,٥٢٥ متر مربع وتبلغ إجمالي مساحته البنائية نحو ٤,٢٠٠ متر مربع تقريباً بالمناطق السكنية و١,٢١٠ متر مربع بالمناطق التجارية، ويقع المشروع داخل "المدينة القديمة" (والتي تعتبر المركز التجاري الرئيسي لمنطقة سهل حشيش وقلبها النابض)، وقامت بتصميمه شركة MA Architects الرائدة في مجال الهندسة المعمارية. ووفقا للتصميمات المبدئية يضم المشروع ٦٠ وحدة سكنية جديدة تتنوع بين وحدات استوديو ومجموعة من وحدات الكوندو (من ١ إلى ٣ غرف نوم). وقد قامت الشركة بفتح باب الحجز لوحدات المشروع في يونيو ٢٠١٩، وقد جاءت معدلات الحجزات مبشرة حتى الآن حيث بلغت إجمالي المبيعات التعاقدية نحو ١٧ مليون جنيه مصري بما يعادل نحو ٢٠% من إجمالي المبيعات المخططة للمشروع. ومن المتوقع أن يتم الانتهاء من جميع مراحل بناء وتنفيذ المشروع بحلول عام ٢٠٢٣.

استمرت الشركة (عن طريق شركتها التابعة) في جهوداتها لتسويق وبيع شقق مشروع طوايا ذات التشطيب المتميز في ظل تحالفها الاستراتيجي مع شركة "بالم هيلز"، وقد أسفرت تلك الجهود التسويقية عن زيادة واضحة في معدلات التعاقدات والحجزات حيث بلغت إجمالي المبيعات التعاقدية نحو ٢٩٥ مليون جنيه مصري بما يعادل نحو ٨٣% من إجمالي المبيعات المخططة للمشروع بعد تعديلها.

تعكف الشركة المصرية للمنتجات السياحية على معالجة بعض المشكلات القديمة وأهمها تحصيل المستحقات المالية القائمة على عملائها من الشركات من خلال وسائل متنوعة مثل إعادة جدولة الديون، ومبادلة ديون مقابل أسهم وأصول، ومردودات المبيعات/الفسخ التعاقدية. وبالفعل تمت إعادة جدولة أرصدة بعض المستثمرين المؤثرين بمنتج سهل حشيش خلال العامين الماضيين وجرى تحصيل مديونياتهم تجاه الشركة، وقد حدث تقدم في عملية التحصيل للمديونيات المتأخرة بدءاً من الربع الثالث من عام ٢٠١٨ وذلك بفضل المفاوضات التي تقوم بها الإدارة العليا.

ارتفعت كفاءة الشركة في تحصيل فواتير بيع خدمات المرافق وأتعاب إدارة المنتج حيث بلغت المتحصلات النقدية لهذه البنود في النصف الأول من ٢٠١٩ نحو ٤٤,٣ مليون جنيه مصري مقارنة بـ ٢٧,٢ مليون جنيه في الستة أشهر الأولى من عام ٢٠١٨.

اتخذ مجلس إدارة الشركة في ٧-يوليو-٢٠١٩ قراراً باتخاذ كافة الإجراءات القانونية ضد العملاء المتعثرين وذلك حفاظاً على حقوق الشركة ومساهمتها، ومن المتوقع أن يكون لهذا القرار تبعات محاسبية عند سحب الأراضي من العملاء غير ملتزمين تتمثل في ارتفاع كبير متوقع في بند "مردودات مبيعات" مما سينتج عنه خسائر "لمرة واحدة - غير متكررة" في قائمة الدخل عامي ٢٠١٩ و ٢٠٢٠.

قامت الشركة بإعادة تسعير خدمات المرافق وإدارة المنتج لتعكس الزيادات التي حدثت في الأسواق نتيجة التضخم ورفع الدعم، وتم تطبيق الأسعار الجديدة بالاتفاق مع مطوري ومستثمري سهل حشيش بدءاً من ١-يوليو-٢٠١٩.

واصلت الشركة تدعيم قدراتها البيعية لتواكب مشروعاتها الجديدة والأخرى التي في طور التجهيز، حيث قامت الشركة بتدعيم فريق المبيعات بعدد من الكوادر المتميزة ومن المشهود لها بالكفاءة والخبرة في سوق عقارات

البحر الأحمر، كما قامت الشركة بالتعاقد مع عدد من مكاتب وشركات التسويق العقاري داخل وخارج مصر لتدعيم قدرتها على الوصول لأكبر عدد من العملاء.

- تواصلت الشركة مجهوداتها التسويقية لترويج الفيلات المتبقية من مشروع جمران حيث من المتوقع الانتهاء من بيع الفيلات المتبقية في ٢٠١٩.
- واصلت الشركة (عن طريق شركتها التابعة) مجهوداتها الترويجية للترويج للمنطقة التجارية بالمدينة القديمة، وقد تكلفت تلك المجهودات بتوقيع عدد من عقود الإيجار الجديدة لعدة محال تعمل في مجالات متنوعة لضمان تقديم وتوفير عدد أكبر من السلع والخدمات للسادة قاطني المدينة والمترددن عليها مما يساعد على جعل "المدينة القديمة" مركزًا حيويًا داخل سهل حشيش.
- واصلت الشركة تنفيذ سياساتها التي تهدف إلى جذب عدد أكبر من الزائرين إلى المدينة عن طريق تنظيم العديد من الفعاليات الترفيهية والرياضية والاجتماعية لزيادة عدد المترددين على المنتجع ككل كما تم تنظيم بعض الفعاليات خصيصًا لدعم المحال والمطاعم التي تواجدت حديثًا داخل سهل حشيش.

الرؤية المستقبلية

سوف تعمل الشركة على تطوير نموذج العمل وذلك كما يلي:

(١) أن تقوم الشركة بإطلاق مشاريعها العقارية الخاصة بها وبالاعتماد على قدراتها التمويلية الذاتية، حيث تقوم الشركة حاليًا باستكمال الدراسات والتصميمات والترخيص والموافقات الخاصة بعدد من المشاريع العقارية السكنية المتميزة التي تستهدف تقديم مزيج متنوع ومتكامل من المنتجات العقارية التي تناسب عدد أكبر من الشرائح التسويقية. ومن المتوقع أن تقوم الشركة بطرح أحد مشروعاتها العقارية الكبيرة والمتميزة خلال الربع الرابع من هذا العام مع وجود خطط لطرح عدد من المشروعات العام القادم. كما ستواصل شركة سهل حشيش للاستثمار السياحي (شركة تابعة) مجهوداتها لتسويق مشروعات "باي كوندوز" و "باي فيليج" و "طوايا" التي تشمل طرح وحدات اسكان سياحي متنوع بمشروع المدينة القديمة داخل مدينة سهل حشيش.

(٢) أن تتجه الشركة للاستثمار في أصول عقارية منتجة تدر عوائد دورية ويتضمن ذلك الفنادق والشقق الفندقية وقطاع الضيافة بشكل عام، وبناء على ذلك فقد وضعت الشركة خطة متكاملة لإحياء المدينة القديمة وإعادة تخطيطها وتطويرها ثم شرعت في تطبيقها، فقد قامت بعملية إعادة تخطيط شاملة للمدينة القديمة تتضمن بداية تحديد السلع والخدمات المطلوب توافرها ثم تحديد المنافذ والمحال والمناطق المناسبة لبيع كل سلعة ولتقديم كل خدمة، كما تم إعادة تخطيط المناطق العامة. وبالإضافة إلى ذلك طبقت معايير جديدة أكثر صرامة عند اختيار المستأجرين الجدد لضمان جودة السلع والخدمات التي يقدمونها وأيضًا لتطوير الشكل العام للمنطقة والحفاظ عليه. ومن الجدير بالذكر أن الشركة تولي اهتمامًا خاصًا للمنطقة القديمة حيث تعتبر مكونًا رئيسيًا (بأجزائها السكنية والتجارية) في استراتيجية الشركة في تنوع مصادر الإيرادات وكذلك استراتيجيتها في العمل على خلق مجتمع من الساكنين المصريين، كما تولي الشركة اهتمامًا كبيرًا للمشروعات ذات العائد الدوري ولذلك تقوم الشركة حاليًا باستكمال الدراسات الخاصة بالاستثمار في مشروعات الضيافة بشكل عام (مثل الفنادق والشقق الفندقية)، كما تعمل الشركة على تطوير قطاعي بيع الخدمات وكذلك الأنشطة المرتبطة بإدارة المنتجع ورفع كفاءة التحصيل للقطاعين.

(٣) تعمل الشركة على تطوير ورفع قيمة بنك الأراضي الخاص بالشركة والبالغ نحو ٣,٤ مليون متر مربع، كما تعمل على استكمال الموافقات اللازمة لإجراء بعض التعديلات في المخطط العام مما يمكن من زيادة بنك الأراضي المتاح للاستخدام وكذلك زيادة قيمته، حيث تقوم الشركة بإعادة تنظيم قطاع المخطط العام /بيع الأراضي ليلبي رغبات وأذواق المستثمرين التجاريين ومطوري الفنادق. وكانت السنوات الأخيرة قد شهدت إقبالًا كبيرًا على قطع الأراضي من مستثمري ومطوري المشروعات السكنية ومن المتوقع أن يتزايد الطلب في الفترة المقبلة على شراء الأراضي من الشركة من أجل تطوير مشروعات فندقية وذلك في ضوء تحسن القطاع السياحي في مصر. وقد أدرجت الشركة في خطتها بيع ١٠٠ ألف متر مربع من

أراضيها سنويًا للمستثمرين التجاريين والسياحيين، بينما أوقفت الشركة في الوقت ذاته مبيعات الأراضي المخصصة لمشروعات سكنية بداية من ٢٠١٨ فصاعدًا. وتتركز أولوية الشركة في المستقبل على تطوير مشروعات سكنية على ما تملكه من أراض غير مطورة، حيث تشير تقديرات الشركة إلى أن تلك الأراضي تكفي لتوليد مبيعات سكنية على مدار ال ١٥ سنة المقبلة. ومن المقرر أن يساهم الحد من عرض وبيع قطع الأراضي إلى تعزيز قيمة محفظة الشركة وخلق توازن بين العرض والطلب على العقارات السكنية في السنوات المقبلة داخل منطقة سهل حشيش.

(٤) يُعتبر تطوير المرافق الفندقية لمنتج سهل حشيش السياحي أحد أهم أركان النجاح في القطاع العقاري للشركة المصرية للمنتجات السياحية على مدار السنوات الخمس المقبلة، حيث تركز استراتيجية الشركة على تجديد الحي التجاري ومتاجر التجزئة بالمدينة القديمة لخدمة القاعدة العريضة من رواد المنتجع السياحي. وقد أعادت الشركة بالفعل تخطيط الحي وبدأت عملية تجديد متعددة النواحي تشمل تجديد الشاطئ والممشى والمنشآت. وتوسع إدارة الشركة إلى اجتذاب متاجر التجزئة ومقدمي الخدمات الشاملة كالبنوك والمطاعم والعيادات الصحية ومتاجر الأغذية لإتاحة كافة وسائل الراحة لرواد منتجع سهل حشيش السياحي. وتعمل الشركة أيضًا على توفير الدعم للمستأجرين ومقدمي الخدمات، وذلك من خلال عقود إيجار جذابة وجدول فاعليات يستمر طوال العالم، فضلًا عن توقيع اتفاقات توريد تفضيلية وأنشطة رعاية تجارية معهم. وتعكف الإدارة على تطوير شبكة الانتقالات داخل المنتجع لضمان وصول رواد المنتجع للمدينة القديمة والخروج منها بسهولة، وهي الخدمات التي سيستغرق تطويرها سنوات حتى تصل لمستوى الاستدامة.

(٥) سوف تكثف الشركة جهودها التسويقية خلال الفترة القادمة من خلال حملات إعلانية وأنشطة متواصلة في سهل حشيش بهدف الاستحواذ على نصيب أكبر من السوق وزيادة المدينة لنشاطها، ومواصلة العمل على خلق مجتمع من المصريين يترددون بشكل دوري على المدينة مما يساعد في زيادة الحركة داخلها وجعلها أكثر جاذبية للاستثمارات، وتهدف الحملات الإعلانية للشركة إلى بيان المميزات التي تتوفر بها سهل حشيش كمدينة متكاملة.

مساهمة الشركة خلال العام في تنمية المجتمع:

خلال الربع الأول من عام ٢٠١٩ وفي إطار حرص الشركة على المساهمة في حماية البيئة ومساعدة الأسر من ذوي الاحتياجات الاجتماعية وكذلك الاستفادة من الورق الفائض، قامت الشركة بالتبرع بكميات من الورق الفائض والمستعمل (أكثر من ١٥٠ كيلو جرام) الي جمعيات تنمية المجتمع، حيث تقوم الجمعيات بإعادة تدوير الورق للاستفادة من عائدته والحفاظ على البيئة والحد من انتشار المخلفات الورقية.

خلال الربع الثاني من عام ٢٠١٩ نظمت الشركة المصرية للمنتجات السياحية يوم الجمعة ٢٠١٩/٤/١٩ احتفالاً بيوم البيتم في محافظة البحر الأحمر حيث استضافت الشركة ٤٥ طفل لقضاء يوم ممتع على شاطئ سهل حشيش وتضمن الحدث جولة ميدانية بالحافلة الكهربائية، رحلة بالغواصات السياحية، تناول الغذاء على الشاطئ، وأنشطة ترفيهيه للأطفال.

وفي إطار حرص الشركة على المساهمة في حماية البيئة ومساعدة الأسر من ذوي الاحتياجات الاجتماعية وكذلك الاستفادة من الورق الفائض، قامت الشركة بالتبرع بكميات من الورق الفائض والمستعمل (أكثر من ١٠٠ كيلو جرام) الي جمعيات تنمية المجتمع، حيث تقوم الجمعيات بإعادة تدوير الورق للاستفادة من عائدته والحفاظ على البيئة والحد من انتشار المخلفات الورقية.

وتأتي هذه المبادرات من الشركة تأكيداً على إيمانها بالمسؤولية المجتمعية للشركات كأداة فعالة لدعم المجتمع المصري.



الاسم : وائل مسعد فرج محمد الحنو

الوظيفة : العضو المنتدب

التوقيع :

التاريخ : ٥ سبتمبر ٢٠١٩