

نموذج تقرير مجلس الإدارة السنوي المرفق بالقوائم المالية

(معد وفقا لأحكام المادة ٤٠ من قواعد القيد)

تلتزم الشركة في إعداد تقرير مجلس إدارتها المعد للعرض على الجمعية العامة بالبيانات الواردة بالملحق رقم ١ المرفق باللائحة التنفيذية للقانون ١٥٩ لسنة ١٩٨١ بالإضافة الى ما ورد بالنموذج التالي:

اسم الشركة	الشركة المصرية للمنتجات السياحية
------------	----------------------------------

البيانات الأساسية:

غرض الشركة	غرض الشركة هو التعمير السياحي بصفة عامة وكأسيقية إقامة تجمع عمراني سياحي سكني متكامل بمنطقة سهل حشيش بمحافظة البحر الأحمر وذلك من خلال تهيئة وتجهيز الأرض ومدها بالمرافق والخدمات الأساسية اللازمة لها من محطات وشبكات لتوليد الكهرباء وتحلية المياه والصرف الصحي والطرق تمهيداً لتخصيصها لتنفيذ مجموعة من المشروعات الفندقية والسياحية والسكنية والترفيهية والخدمية سواء بنفسها أو بالمشاركة مع الغير أو بمعرفة الغير، ولها إنتاج وتوزيع وبيع الطاقة الكهربائية وبيع المياه المحلاة وإدارة المنتجات العمرانية والقرى السياحية وإنشاء محطات الخدمة وإدارتها ويجوز للشركة أن تشترك بأي وجه من الوجوه مع الشركات وغيرها التي تزاوّل أعمالاً شبيهة بأعمالها أو التي قد تعاونها على تحقيق غرضها في مصر أو الخارج .		
المدة المحددة للشركة	٥٠ سنة من تاريخ القيد في السجل التجاري	تاريخ القيد بالبورصة	١٩٩٩/٢/١٠
القانون الخاضع له الشركة	القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ ولائحته التنفيذية مع مراعاة أحكام القانون رقم ٩٥ لسنة ١٩٩٢ ولائحته التنفيذية	القيمة الاسمية للسهم	١ جنيه مصري
آخر رأس مال مرخص به	٢,٠٠٠,٠٠٠,٠٠٠ جنيه مصري	آخر رأس مال مصدر	١,٠٥٠,٠٠٠,٠٠٠ جنيه مصري
آخر رأس مال مدفوع	١,٠٥٠,٠٠٠,٠٠٠ جنيه مصري	رقم وتاريخ القيد بالسجل التجاري	٦٥١٤ بتاريخ ٢٤ إبريل ١٩٩٦

علاقات المستثمرين:

اسم مسئول الاتصال	سيد علي سيد عامر – رئيس قطاع الحسابات أيمن فاروق طه – مدير أول علاقات المستثمرين
عنوان المركز الرئيسي	٤ أ عزيز أباظة – الزمالك
أرقام التليفونات	٢٧٣٥٨٤٢٧ أرقام الفاكس ٢٧٣٥٢٧٤٣
الموقع الالكتروني	www.erc-egypt.com
البريد الالكتروني	sayed.amer@erc-egypt.com ayman.taha@erc-egypt.com

مراقب الحسابات:

اسم مراقب الحسابات	السيد/ حاتم عبد المنعم منتصر الشريك بمؤسسة حازم حسن KPMG.
تاريخ التعيين	قامت الجمعية العامة العادية بتعيين السيد/ حاتم عبد المنعم منتصر مراقبًا لحسابات الشركة ممثلاً عن مؤسسة (حازم حسن KPMG) وذلك في ١٣-مايو-٢٠١٨.
رقم القيد بالهيئة العامة للرقابة المالية	٢٢٥ تاريخ القيد بالهيئة العامة للرقابة المالية ٢٠٠٧/١/ ٢٥

حملة الأسهم ٥% فاكتر في ٢٠١٨/١٢/٣١:

الاسم	عدد الأسهم	النسبة
شركة فنادق البحر الاحمر القابضة للاستثمارات السياحية	١٩٧,٣١٤,٣٨٠	%١٨,٧٩
+ شركة جرائد القابضة للاستثمارات المالية	٢٢,٨٠٥,٠٠٠	%٢,١٧
= إجمالي "شركة فنادق البحر الأحمر" والمجموعات المرتبطة	٢٢٠,١١٩,٣٨٠	%٢٠,٩٦
الشركة العربية الأولى للتنمية والاستثمار	١٠٥,٠١٤,٦٤٨	%١٠,٠٠
مصر للتأمين	٨٤,٥٧٠,٣٠١	%٨,٠٥
مصر لتأمينات الحياة	٧٣,٠٣٨,٥٠٧	%٦,٩٦
رواد السياحة	٦٠,٠٦٤,٧٨٦	%٥,٧٢

٦,١٢%	٦٤,٢٧٥,١١٢	اشرف عادل علي سليمان
١,٦٢%	١٧,٠٠٠,٠٠٠	+ سحر عادل علي سليمان
٤,٦١%	٤٨,٤٠٧,٨٨٤	+ جيهان عادل علي سليمان
٠,٤٨%	٥,٠٠٠,٠٠٠	+ طارق محمدي ناصف
١,٢٨%	١٣,٤٠٩,٦١٨	+ إنجي طارق محمدي
٠,٣٧%	٣,٨٧٦,٥٨٦	+ آلاء طارق محمدي
٠,١٤%	١,٥٠٠,٠٠٠	+ أميرة طارق محمدي
٠,١٤%	١,٥٠٠,٠٠٠	+ آية طارق محمدي
١٤,٧٦%	١٥٤,٩٦٩,٢٠٠	= إجمالي "أشرف عادل علي سليمان" والمجموعات المرتبطة
٦٦,٤٥%	٦٩٧,٧٧٦,٨٢٢	الإجمالي

ملكية أعضاء مجلس الإدارة في أسهم الشركة في ٢٠١٨/١٢/٣١:

الاسم	عدد الأسهم	النسبة
الشركة العربية الأولى للتنمية والاستثمار	١٠٥,٠١٤,٦٤٨	١٠,٠٠%
شركة مصر للتأمين	٨٤,٥٧٠,٣٠١	٨,٠٥%
شركة مصر لتأمينات الحياة	٧٣,٠٣٨,٥٠٧	٦,٩٦%
شركة رواد السياحة	٦٠,٠٦٤,٧٨٦	٥,٧٢%
شركة فنادق البحر الأحمر القابضة للاستثمارات السياحية	١٩٧,٣١٤,٣٨٠	١٨,٧٩%
الإجمالي	٥٢٠,٠٠٢,٦٢٢	٤٩,٥٢%

أسهم الخزينة في ٢٠١٨/١٢/٣١:

لا يوجد

آخر تشكيل لمجلس الإدارة في ٢٠١٨/١٢/٣١:

الاسم	الوظيفة	جهة التمثيل	الصفة
أحمد سعد الدين عبده أبو هندية	رئيس مجلس الإدارة	الشركة العربية الأولى للتنمية والاستثمار	غير تنفيذي
حمزة بهي الدين السيد الخولي	عضو مجلس الإدارة	الشركة العربية الأولى للتنمية والاستثمار	غير تنفيذي
محمد شريف إبراهيم فؤاد شرف	عضو مجلس الإدارة	شركة مصر للتأمين	غير تنفيذي
محمد السعيد سعد دعبس	عضو مجلس الإدارة	شركة مصر للتأمين	غير تنفيذي
خالد عبد العزيز محمد حجازي	عضو مجلس الإدارة	شركة مصر لتأمينات الحياة	غير تنفيذي

حسين سيد محمد أبو سعدة	عضو مجلس الإدارة	شركة رواد السياحة	غير تنفيذي
محمد السعيد إبراهيم طعيمة	عضو مجلس الإدارة	شركة رواد السياحة	غير تنفيذي
محمد سمير سيد عبد الفتاح	عضو مجلس الإدارة	شركة فنادق البحر الأحمر القابضة للاستثمارات السياحية	غير تنفيذي
طارق سمير سيد عبد الفتاح	عضو مجلس الإدارة	شركة فنادق البحر الأحمر القابضة للاستثمارات السياحية	غير تنفيذي
اسكندر عادل اسكندر طعمه	عضو مجلس الإدارة	من ذوي الخبرة	غير تنفيذي
جمال حلمي محمد السعيد	عضو مجلس الإدارة	من ذوي الخبرة	غير تنفيذي
محمد ابراهيم كامل	نائب رئيس مجلس الإدارة	من ذوي الخبرة	غير تنفيذي
وائل مسعد فرج محمد الحتو	العضو المنتدب	من ذوي الخبرة	تنفيذي

التغييرات التي طرأت على المجلس خلال عام ٢٠١٨:

العضو المنضم	بدلا من	ملاحظات
محمد شريف إبراهيم فؤاد شرف	عمرو عبد الرحمن نبيل شتا	عضو مجلس الإدارة (ممثل لشركة "مصر للتأمين")
---	كريم عادل أبو النجا	استقالة شركة "الأهلي كابيتال القابضة" من عضوية مجلس الإدارة

ملحوظة: بتاريخ ٢١ مارس ٢٠١٩ ورد خطاب من الدكتور جمال حلمي محمد السعيد يفيد باستقالته من المجلس.

اجتماعات مجلس الإدارة:

تم عقد ٤ اجتماعات لمجلس الإدارة خلال عام ٢٠١٨.

لجنة المراجعة:

آخر تشكيل للجنة المراجعة في ٢٠١٨/١٢/٣١:

الاسم	جهة التمثيل
خالد عبد العزيز محمد حجازي	شركة مصر لتأمينات الحياة
محمد السعيد سعد دعبس	شركة مصر للتأمين
ماجد محمود محمد أحمد عبد الرازق	الشركة العربية الأولى للتنمية والاستثمار (من غير أعضاء مجلس الإدارة)

بيان اختصاصات اللجنة والمهام الموكلة لها:

- دراسة السياسات المالية المتبعة والتغيرات الناتجة عن تطبيق معايير محاسبية جديدة.
- فحص الإجراءات التي تتبع في إعداد ومراجعة القوائم المالية الدورية والسنوية والموازنات التقديرية لضمان نزاهتها واستقلاليتها.
- فحص مشروع القوائم المالية المبدئية ودراسة تقرير مراقبي الحسابات ومناقشتهم فيما ورد به من ملاحظات وتحفظات ومتابعة ما تم في شأنها والعمل على حل الخلافات في وجهات النظر بين إدارة الشركة ومراقبي الحسابات قبل عرضها على مجلس الإدارة لاعتمادها.
- التوصية بتعيين مراقبي الحسابات أو إعادة تعيينهم أو عزلهم وتحديد أتعابهم ومتابعة قيامهم بعملهم بصورة فعالة وضمان استقلاليتهم في أداء مهامهم.
- التوصية بالموافقة بتكليف مراقبي الحسابات بأداء خدمات لصالح الشركة بخلاف مراجعة القوائم المالية والأتعاب المقدرة عنها.
- مقارنة نتائج الأعمال الفعلية بالموازنة التقديرية ودراسة أسباب الانحرافات (إن وجدت).
- التوصية بتعيين المراجعين الداخليين وتحديد أتعابهم ومتابعة قيامهم بعملهم بصورة فعالة وضمان استقلاليتهم في أداء مهامهم.
- تقييم كفاءة وملائمة نظام الرقابة الداخلية وإدارة المراجعة الداخلية وإدارة المخاطر.
- مراجعة خطط وتقارير المراجعة الداخلية وتحديد أوجه وأسباب القصور في الشركة ومتابعة الإجراءات التصحيحية لها.
- تطوير وترشيح ومراجعة مجموعة معايير ومبادئ الحوكمة التي يتم تطبيقها بالشركة.

- تقييم ومتابعة مدى الالتزام بالقوانين واللوائح المعتمدة بالشركة.
- دراسة الملاحظات أو المخالفات الواردة من الجهات الرقابية ومتابعة ما تم بشأنها.
- دراسة وتقييم نظام الإنذار المبكر بالشركة واقتراح ما يلزم لتحسينه وتطبيقه بفاعلية.
- دراسة وتقييم نظم تأمين والمعلومات والبيانات وكيفية حمايتها من أي اختراقات.
- دعوة مراقب حسابات الشركة أو رئيس إدارة المراجعة الداخلية أو من تراه من داخل أو خارج الشركة لحضور اجتماعاتها كلما دعت الحاجة.
- تنفيذ ومتابعة أية أعمال أخرى يكلفها بها مجلس الإدارة.

أعمال اللجنة خلال العام:

عدد مرات انعقاد لجنة المراجعة	اجتماعات
هل تم عرض تقارير اللجنة على مجلس ادارة الشركة	نعم، يتم عرض تقارير ومحاضر اللجنة على أقرب مجلس إدارة تالي لانعقاد اللجنة
هل تضمنت تقارير اللجنة ملاحظات جوهرية وجب معالجتها	نعم، تقوم اللجنة بتقديم توصيات للتأكد من تعبير القوائم المالية بعدالة ووضوح عن المركز المالي الشركة
هل قام مجلس الادارة بمعالجة الملاحظات الجوهرية	نعم، وافق المجلس على جميع التوصيات التي قامت بها لجنة المراجعة

بيانات العاملين بالشركة:

متوسط عدد العاملين بالشركة خلال السنة	٥٦٣
متوسط دخل العامل خلال السنة (بالجنيه المصري)	٩٨,٢٨٥

نظام الاثابة والتحفيز للعاملين والمديرين بالشركة:

لا يوجد

مقترحات توزيع الأرباح:

لا يوجد

المخالفات والاجراءات التى تتعلق بقانون سوق المال وقواعد القيد:

قامت الشركة بالتصالح مع الهيئة العامة للرقابة المالية عن التأخر في تسليم القوائم المالية عن الفترة المالية المنتهية في ٢٠١٧/١٢/٣١ والفترة المالية المنتهية في ٢٠١٨/٣/٣١.

بيان بتفاصيل التعاملات التى تمت مع الأطراف ذوى العلاقة (للعرض على الجمعية العامة):

أولاً: عقود معاوضة تم عرضها على الجمعية العامة السابقة والموافقة عليها

- عقد ايجار خاص بمكتب مبيعات للشركة المصرية للمنتجات السياحية بالمدينة القديمة، مساحة الوحدة: ١٧٨,٨٧ متر مربع، مدة الإيجار ثلاث سنوات تبدأ من الأول من شهر يونيو ٢٠١٨، القيمة الإيجارية للمتر المربع: مبلغ وقدره مائة وخمس جنيهاً مصرياً فقط (١٠٥ جنيهاً مصرياً) للمتر المربع شهرياً مستحق مقدماً وتزيد بزيادة سنوية ١٠%، رسوم الصيانة: مبلغا وقدره خمسة عشر جنيهاً مصرياً (١٥ جنيهاً مصرياً) للمتر المربع شهرياً وتزيد بزيادة سنوية ١٠%.
- عقد ايجار خاص بمكتب خدمة العملاء للشركة المصرية للمنتجات السياحية بالمدينة القديمة، مساحة الوحدة: ١١٨,٨١ متر مربع، مدة الإيجار ثلاث سنوات تبدأ من ١٥ من شهر يونيو ٢٠١٨، القيمة الإيجارية للمتر المربع: مبلغ وقدره سبعة وسبعون جنيهاً مصرياً فقط (٧٧ جنيهاً مصرياً) للمتر المربع شهرياً مستحق مقدماً وتزيد بزيادة سنوية ١٠%، رسوم الصيانة: مبلغا وقدره خمسة عشر جنيهاً مصرياً (١٥ جنيهاً مصرياً) للمتر المربع شهرياً وتزيد بزيادة سنوية ١٠%.

- الموافقة على تأجير مخزنين (مملوكين للشركة المصرية للمنتجات السياحية) لشركة سهل حشيش للاستثمار السياحي، المدة الاجارية: ٣ سنوات تبدأ من الأول من شهر يونيو ٢٠١٨، القيمة الاجارية: مبلغا وقدره عشرة جنيهات مصرية شهرياً للمتر المربع وتزيد بزيادة سنوية ١٠%.
- عقود تقديم خدمات بين شركة سهل حشيش للاستثمار السياحي والشركة المصرية للمنتجات السياحية لتزويد شركة سهل حشيش بخدمات الصيانة والنظافة وخدمات الأمن الداخلي بالمدينة القديمة، ومدة كل عقد من هذه العقود ٣ سنوات تبدأ من الأول من شهر يونيو ٢٠١٨، وقيمة التعاقد تكون بإضافة ١٠% مصاريف إدارية على التكلفة الفعلية من الخدمات المقدمة.
- عقود تقديم خدمات بين شركة سهل حشيش للاستثمار السياحي والشركة المصرية للمنتجات السياحية لتزويد شركة سهل حشيش، ومدة كل عقد من هذه العقود ٣ سنوات تبدأ من الأول من شهر يونيو ٢٠١٨، ويكون التسعير في كل عقد من هذه العقود عن طريق إضافة هامش ربح ١٠% على التكلفة الفعلية من الخدمات المقدمة.
- النظر في طلب شركة سهل حشيش بوقف احتساب فوائد على متأخراتها نتيجة إعادة الجدولة التي تمت في ٣٠ سبتمبر ٢٠٠٩.
- الموافقة على تجديد إصدار خطاب الدعم المالي لشركة سهل حشيش للاستثمار السياحي وذلك لمدة عام.
- الموافقة على إعادة الجدولة الخاصة بقطعتي الأرض رقم ١٥١٤، ١ بإجمالي مساحة قدرها ٦٧،٦٦٨ متر وإجمالي قيمة قدرها ٢،٧٠٦،٧٢٠ مليون دولار (مع شركة "الجنوب للمنشآت السياحية")، حيث سبق أن تم إعادة الجدولة لكن المطور تعثر في السداد وأخيراً تم الاتفاق مع المطور على إعادة الجدولة مرة أخرى للمبالغ المتأخرة (١،٦١٨،٢٨٠ دولار أمريكي) مع سداد كامل المبلغ متضمناً فوائد التأخير (٣٢،٠٧٤ دولار أمريكي) قبل نهاية العام.

ثانياً: عقود معاوضة (مع شركة سهل حشيش للاستثمار السياحي) سوف يتم عرضها على الجمعية العامة التالية

- سوف يتم النظر في الموافقة على تجديد إصدار خطاب الدعم المالي لشركة سهل حشيش للاستثمار السياحي لمدة عام اعتباراً من تاريخ الموافقة.

يرجى الرجوع إلى الإيضاحات المتممة للقوائم المالية لمزيد من التفاصيل بشأن عقود المعاوضة والعلاقات والمعاملات مع الأطراف ذوي العلاقة.

المادة (٦٦) من القانون رقم (١٥٩) لسنة ١٩٨١ والمادة (٢٢٠) من لائحته التنفيذية:

وفقاً لمتطلبات المادة قامت الشركة بإعداد كشف تفصيلي يتضمن جميع المبالغ التي حصل عليها رئيس مجلس إدارة الشركة وكل عضو من أعضاء مجلس الإدارة بما فيها المرتبات والمكافآت وكافة المزايا المادية الأخرى، وهذا الكشف متاح تحت تصرف المساهمين لاطلاعهم الخاص في مقر انعقاد الجمعية العامة وبمقر الشركة قبل موعد انعقاد الجمعية بثلاثة أيام.

نتائج أعمال الشركة المصرية للمنتجات السياحية:

حققت الشركة إجمالي إيرادات بالقوائم المالية المجمعة قدرها ١٢٦،٣ مليون جنيه مصري مقارنة بـ ٢٨١،١ مليون جنيه مصري عن السنة المالية المنتهية في ٢٠١٧/١٢/٣١، هذا وقد بلغت إيرادات النشاط بالقوائم المالية المجمعة خلال السنة مبلغ ٦٠،٢ مليون جنيه مصري مقارنة بـ ٢٠٦،٦ مليون جنيه مصري خلال عام ٢٠١٧، في حين بلغت إيرادات بيع الخدمات المؤداة ٩٨،٩ مليون جنيه مصري مقارنة بـ ٧٥،٣ مليون جنيه مصري خلال عام ٢٠١٧.

ويأتي الجدول التالي الضوء على بنود الإيرادات بشكل أكثر تفصيلاً:

الإيراد	٢٠١٨ (مليون جنيه مصري)	٢٠١٧ (مليون جنيه مصري)
أولاً: المبيعات المتعاقد عليها:		
تعاقبات مبيعات أراضي	---	---
تعاقبات مبيعات جمران	٤٢،٢	٨،٧
تعاقبات مبيعات طوايا	٥٨،٣	١٠٨،٦
تعاقبات مبيعات Bay Village	٩٨،٥	---
إجمالي المبيعات المتعاقد عليها	١٩٩	١١٧،٣

ثانياً: إيرادات النشاط:		
مبيعات أراضي	---	١٦٧,٤
مبيعات جمران (أراضي ومباني فيلات)	٣٤,٥	٩,٢
مبيعات طوايا	٢٣,١	٢٢,٨
إيجارات محلات وإيرادات أخرى	١,٣	٧,٢
ناقصاً: مردودات مبيعات	٣٢,٨	٠,٨
إجمالي إيرادات النشاط	٢٧,٤	٢٠٥,٨
ثالثاً: إيرادات الخدمات المؤداة:		
خدمات توريد مياه	٢٢,٣	١٦,٩
خدمات توريد كهرباء	٤٨,٧	٣٥,٠
خدمات توريد مياه ري	٢,٨	٢,٥
خدمات اتصالات	٠,١	٠,١
خدمات المنتجع	٢٥,٠	٢٠,٨
إجمالي إيرادات الخدمات المؤداة	٩٨,٩	٧٥,٣

وقد بلغت صافي الخسارة بالقوائم المالية المجمعة ٧٥,٢ مليون جنيه مصري مقارنة بصافي ربح قدره ٦٩,٥ مليون جنيه مصري في عام ٢٠١٧، هذا وتبلغ حصة الشركة المصرية للمنتجات السياحية في الربح/الخسارة بعد استبعاد حقوق الأقلية عن الفترتين: صافي خسارة ٧٢,٠ مليون جنيه مصري عن عام ٢٠١٨ وصافي ربح ٦٢,٦ مليون جنيه مصري عن عام ٢٠١٧.

ويرجع السبب الأساسي لتحقيق الشركة لخسائر لهذا العام هو أن عام ٢٠١٨ كان عامًا محوريًا في سياسة إعادة هيكلة نشاط الشركة وتطوير نموذج العمل، حيث أوقفت الشركة تمامًا عمليات بيع الأراضي (وذلك لتجنب العرض والحفاظ على القيمة السوقية للأراضي على المدى الطويل وذلك على الرغم من تلقيها عددًا من عروض الشراء الجادة)، وقامت عوضًا عن ذلك بالتركيز على بيع وحدات الإسكان السياحي مع الأخذ في الاعتبار الفروق الكبيرة بين الاستراتيجيتين وكذلك الفروق المحاسبية التي 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 ٢٠١٩ فصاعدًا.

كما قامت الشركة باتخاذ خطوات فعالة لمعالجة بعض المشكلات الخاصة بالعملاء المتعثرين وقد نتج عن تلك الاتفاقات بوسانها المتنوعة العديد من البنود المتعلقة بالنفقات الاستثنائية وغير المتكررة وتم تبويبها بشكل واضح ومنفصل في بياني قائمة الدخل والميزانية بداية من ٢٠١٨، وقد بلغت إجمالي النفقات الاستثنائية غير المتكررة في ذلك العام ٧٣ مليون جنيه مصري، موزعة كالاتي ٢٣ مليونًا خاصة بمردودات المبيعات/الفسخ التعاقدية لمبيعات أراضي تمت في عام ٢٠١٥ مخصصًا منها التكلفة المرتدة، و ١٣ مليونًا متصلة بالخسائر الناجمة عن فروق أسعار صرف العملة، بالإضافة إلى ٣٧ مليونًا خاصة بتحصيل الديون المتعثرة، مع ملاحظة أن الزيادة التي قررت الشركة في المخصصات قد حدثت نتيجة تطبيق السياسة الائتمانية التي أقرها مجلس الإدارة في ٢٠١٨.

إنجازات الشركة خلال الفترة:

- بدأت الشركة المصرية للمنتجات السياحية منذ فترة توجها استراتيجيًا جديدًا يتبلور في إعادة تركيز جهودها ومواردها على نشاط التطوير العقاري باعتباره المصدر الرئيسي للنمو بدلاً عن 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. واستنادًا 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 جزءاً مهماً 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.

قامت الشركة بإعادة هيكلة قطاعات التسويق والمبيعات لتعكس الاتجاه المستقبلي للشركة، وبناء عليه: تم افتتاح قاعة عرض وفقاً لأعلى المعايير في مقر الشركة في سهل حشيش، كما قامت الشركة بحركة تعيينات نشطة تمكنت من خلالها من استقطاب عدد من الكفاءات المتميزة في مجال المبيعات العقارية، كما استطاعت الشركة بناء شبكة من العلاقات التعاقدية مع عدد كبير من شركات التسويق العقاري لكي تتمكن الشركة عن طريقهم من الوصول لأكبر عدد ممكن من العملاء المستهدفين.

هذا وقد تم تسوية مديونية أحد المستثمرين بمبلغ ٤٣١،٢٨١،١٠٦ جنيه مصري مع إعفائه من سداد أية غرامات مستحقة وذلك مقابل الاستحواذ على أسهم مملوكة بشركة "سهل حشيش للاستثمار السياحي".

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. ووفقاً 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 تنويع 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 لوحدة المرحلة الأولى في الأسبوع الأول من شهر أكتوبر ٢٠١٨، وقد جاءت معدلات الحجوزات مباشرة حتى الآن حيث تم حجز والبدء في التعاقد لعدد ٨٦ وحدة، ومن المتوقع أن يتم الانتهاء من جميع مراحل بناء وتنفيذ المشروع بحلول عام ٢٠٢٣.

استمرت الشركة (عن طريق شركتها التابعة) في مجهوداتها 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 والحجوزات لتصل إلى نحو ٧٩% من إجمالي عدد وحدات المشروع (بعد إضافة ١١ وحدة إلى عدد وحدات المشروع لترتفع إلى ١٦٣ من ١٥٢ وحدة).

قامت الشركة بإنشاء لجنة الائتمان والتحصيل وتم إعداد ثم تفعيل سياسة ائتمانية موحدة نتج عنها زيادة ملحوظة في التحصيلات في الفترة الماضية.

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 وجاري 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.

وتقوم إدارة الشركة حالياً بالتفاوض مع عدد من المستثمرين والمطورين بغرض إعادة جدولة وهيكله مديونياتهم المتأخرة، والشركة في مراحل متقدمة من التفاوض للتسوية ما يقرب من ١٣٠ مليون جنيه ومن المتوقع أن تتواصل وتتسع المفاوضات مع عدد إضافي من المطورين لتشمل تسوية مديونيات تصل قيمتها إلى ما يقرب من ٦٠٠ مليون جنيه مصري في الفترات القادمة.

تواصل الشركة مجهوداتها التسويقية لترويج الفيلات المتبقية من مشروع جمران حيث من المتوقع الانتهاء من بيع الفيلات المتبقية في ٢٠١٩.

انتهت الشركة بالفعل من تطبيق سياسة فعالة لترشيد الانفاق وذلك لتخفيض المصروفات التشغيلية السنوية بنحو ٣٠ مليون جنيه (وفقاً لخطة عام ٢٠١٨)، وقد حققت تلك السياسة النتائج المرجوة.

- قامت إدارة الشركة بإعداد خطة عمل متكاملة للسنوات الخمس القادمة وتم عرضها على مجلس الإدارة والموافقة عليها.
- وقد قامت الشركة (عن طريق شركتها التابعة) بمجهودات ترويجية للترويج للمنطقة التجارية بالمدينة القديمة، وقد تكللت 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 والمتريدين عليها مما يساعد على جعل "المدينة القديمة" مركزاً حيوياً 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 (مثل سباقات الثلاثي) لزيادة عدد المترددين على المنتجع ككل كما تم تنظيم بعض الفعاليات خصيصاً لدعم المحال والمطاعم التي تواجدت حديثاً داخل سهل حشيش.
- قامت الإدارة المالية بالبدء في تنفيذ إجراءات تفعيل النظام المحاسبي للشركة التابعة وتدريب موظفي الإدارة المالية بها على تطبيقه على أن يتم المحافظة على النظام القديم بالتوازي لحين التحقق من كفاءة تشغيله، وسيسهم النظام الجديد في تطوير أداء الشركة التابعة ويرفع من كفاءة التسجيل والقياس والمتابعة.
- تتبع الشركة سياسة فعالة في تدريب وتنمية موظفي الشركة لرفع كفاءتهم وتحسين المستمر لمعدلات أدائهم، وبالفعل فقد شارك العديد من موظفي الشركة في عدة دورات تدريبية كما حضروا العديد من المحاضرات والندوات وورش العمل في الكثير من المجالات كل منهم وفقاً لخطة تطوير الأداء الخاصة به.
- قامت الشركة بجهود ملحوظة من أجل تطوير المنتج وتحسين نمط الحياة للقاطنين والزائرين حيث تمكنت الشركة من إدخال خدمات شركة النقل التشاركي UBER وأيضاً بدأت خدمات ال Shuttle Bus مما يجعل عملية الانتقال داخل المنتجع أكثر سهولة، كما قامت الشركة بتطوير نظام Resident Card Program للقاطنين مما يجعل عملية حصولهم على الخدمات ودخول الشواطئ أكثر تنظيماً ويسراً، كما قامت الشركة بتركيب لوحات تنبئ مساحات إعلانية Billboards ويتم تأجيرها للراغبين مما سوف يعمل على توفير مصدر دخل إضافي للشركة من ناحية كما تعتبر خدمة المنتج وقاطنيه ومطوريه من ناحية أخرى.

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 حالياً 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 شرائح التسويقية حيث يبلغ عدد الوحدات المتوقع طرحها في عام ٢٠١٩ عدد ٦٠٠ وحدة بمساحات وتصميمات متنوعة. كما ستواصل شركة سهل حشيش للاستثمار السياحي (شركة تابعة) مجهوداتها لتسويق مشروع "باي فيليج" و"طوايا" واللذان يشملان طرح وحدات اسكان سياحي متنوعة بمشروع المدينة القديمة داخل مدينة سهل حشيش.
- (٢) ومن المتوقع أن يشهد أداء المنتجات العقارية للشركة تحسناً كبيراً في السنوات الخمس المقبلة، حيث تشير التقديرات إلى وصول إجمالي المبيعات التعاقدية إلى ٧,٧ مليار جنيه مصري خلال تلك الفترة. ويقود هذا النمو مشروعات "باي فيليج" و"طوايا" و"جمران"، بالإضافة إلى مشروع المارينا (صواري) وعمليات إطلاق مقبلة لمشروعات عقارية متميزة. ومن أجل ضمان تسليم الشركة الوحدات العقارية المباعة لعملائها في الوقت المتفق عليه، سيتطلب الأمر إنفاقاً ضخماً على عمليات البناء، التي من المتوقع أن يصل إجمالي نفقاتها على مدار السنوات الخمس المقبلة حوالي ٢,٤ مليار جنيه مصري، وهو ما يجعل من الضروري تخصيص الكثير من الموارد والقدرات في إدارة المشروعات، وإدارة المشتريات والعقود.
- (٣) 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 وأيضاً لتطوير الشكل العام للمنطقة والحفاظ عليه. ومن الجدير بالذكر أن الشركة تولي اهتماماً خاصاً للمنطقة القديمة حيث تعتبر مكوناً رئيسياً (بأجزائها السكنية والتجارية) في استراتيجية الشركة في تنويع مصادر الإيرادات وكذلك استراتيجية تطويرها في العمل على خلق مجتمع من الساكنين المصريين، كما تولي الشركة اهتماماً كبيراً للمشروعات ذات العائد الدوري ولذلك تقوم الشركة حالياً 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 المنتج 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/ وبيع الأراضي ليلبي رغبات وأذواق المستثمرين التجاريين ومطوري الفنادق. وكانت السنوات الأخيرة قد شهدت إقبالا كبيراً على قطع الأراضي من مستثمري ومطوري المشروعات السكنية ومن المتوقع أن يتراد 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 خططها بيع ١٠٠ ألف متر مربع من أراضيها سنوياً للمستثمرين

١٢٢

التجاربيين والسياحيين، بينما أوقفت الشركة في الوقت ذاته مبيعات الأراضي المخصصة لمشروعات سكنية بداية من ٢٠١٨ فصاعداً، وتركز 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 الـ 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 الخمس المقبلة داخل منطقة سهل حشيش. ووفقاً لدراسات وتقديرات وأبحاث الشركة المستقاة من عدة مصادر فإن تلك السياسة من المتوقع أن ينتج عنها نمو قيمة محفظة أراضي الشركة إلى ٩,٢ مليار جنيه مصر في السنوات الخمس المقبلة.

(٤) قامت إدارة الشركة باقتطاع الإنفاق على شبكات البنى الأساسية إلى الحد الأدنى، حيث من المتوقع أن يصل إجمالي الإنفاق عليها خلال السنوات الخمس المقبلة ٣٣٧ مليون جنيه، يتم إنفاقها بشكل رئيسي على تطوير شبكات الطرق والماء والكهرباء.

(٥) يُعتبر تطوير المرافق الفندقية لمنتجع 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. وتسعى 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 أيضاً على توفير الدعم للمستأجرين ومقدمي الخدمات، وذلك من خلال عقود إيجار جذابة وجدول فاعليات يستمر طوال العام، فضلاً عن توقيع اتفاقيات توريد تفضيلية وأنشطة رعاية تجارية معهم. وتعكف الإدارة على تطوير شبكة انتقالات داخل المنتجع لضمان وصول رواد المنتجع للمدينة القديمة والخروج منها بسهولة، وهي الخدمات التي سيستغرق تطويرها سنوات حتى تصل لمستوى الاستدامة. والخروج منها بسهولة، وهي الخدمات التي سيستغرق تطويرها سنوات حتى تصل لمستوى الاستدامة.

(٦) قامت الشركة بمراجعة شاملة لأسعار الخدمات المؤداة وعلى إثر ذلك تم إعادة تسعير بعض الخدمات بما يعظم من ربحية الشركة مع الحفاظ على مصالح المطورين والمستثمرين بالمنتجع.

(٧) 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 تنفرد بها سهل حشيش كمدينة متكاملة.

مساهمة الشركة خلال العام في تنمية المجتمع:

- قامت الشركة بالاشتراك مع مؤسسة إنجاز مصر في رسالتها الهادفة الي تحسين مستوي التعليم في مصر والارتقاء بمستوي طلاب المدارس من أجل تحسين مهارتهم قبل الالتحاق بسوق العمل عند التخرج حيث قامت الشركة بإتاحة الفرصة لمن يرغب من موظفيها بالتطوع لتدريس المادة العلمية للطلاب داخل المدارس خلال فترة العمل المدفوعة الأجر وقد استطاع السادة المتطوعون من موظفي الشركة تدريس البرنامج إلى أكثر من ٣٠ طالب في مدينة القاهرة.
- قامت الشركة بالتبرع بمبلغ وقدره ٥٠,٠٠٠ جم (فقط خمسون ألف جنيه مصري لا غير) للصرف على إقامة مؤتمر لرفع الوعي لشعب البحر الأحمر.
- خلال الربع الأخير من عام ٢٠١٨، قامت الشركة بالاشتراك مع جمعية المحافظة على بيئة البحر الأحمر "هيك" في رسالتها الهادفة الي حماية البيئة في منطقة البحر الأحمر وبالتنسيق من وزارة البيئة حيث قامت الشركة بإتاحة الفرصة لبعض الموظفين بالتطوع للمشاركة في حملة تنظيف شواطئ جزيرة "مجاويش" من أكوام النفايات الصلبة خلال فترة العمل المدفوعة الأجر وقد استطاع السادة المتطوعون من موظفي الشركة القيام بدور فعال خلال حملة التنظيف علي مدار يومين.
- وقد قامت الشركة أيضاً خلال نفس الفترة بتنظيم حفل الزفاف الجماعي السنوي في موقع الشركة بالبحر الأحمر حيث أقيم حفل زفاف ٤٠ عروسا في منتجع سهل حشيش وقد جري الحدث بالتعاون مع محافظة البحر الأحمر والمنظمات غير الحكومية لدعم سكان البحر الأحمر ذوي الاحتياجات الاجتماعية.

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

ختم الشركة



الاسم : وائل مسعد فرج محمد الحتو
الوظيفة : العضو المنتدب
التوقيع :
التاريخ : ٣ ابريل ٢٠١٩