

نموذج الإفصاح السنوي

عن الإجراءات التصحيحية لتصويب المؤشرات المالية للشركات التي انخفضت حقوق مساهميها عن ٩٠ بالمائة من رأس المال أو تحقيق الشركة لصافي خسائر لعامين ماليين متتاليين

اسم الشركة: الشركة المصرية للمنتجات السياحية

القوائم المالية التي أظهرت انخفاض المؤشرات المالية: ٢٠١١، ٢٠١٢، ٢٠١٣، ٢٠١٤، ٢٠١٥، ٢٠١٦، ٢٠١٧

المؤشرات المالية التي انخفضت (٢٠١٧):

- (x) تراجع صافي حقوق المساهمين عن ٩٠ بالمائة من رأس المال المدفوع فقط.
() تحقيق الشركة لصافي خسائر لعامين ماليين متتاليين.
() تراجع صافي حقوق المساهمين عن ٩٠ بالمائة من رأس المال المدفوع وتحقيق الشركة لصافي خسائر لعامين ماليين متتاليين.

أسباب انخفاض المؤشرات المالية:

- نبذة تاريخية:

تأثرت نتائج أعمال الشركة المصرية للمنتجات السياحية بالظروف الاقتصادية والسياسية التي صاحبت أحداث ما بعد الثورة حيث تكبدت السياحة المصرية خسائر فادحة من حيث الإيرادات وعدد السائحين، ونتيجة لذلك الانخفاض أصيب قطاع الاستثمار السياحي بالكساد في السنوات ٢٠١١ و ٢٠١٢ و ٢٠١٣ نتيجة عزوف المستثمرين السياحيين عن الدخول في مشروعات جديدة وانخفاض حجم تمويل البنوك للقطاع السياحي وكذلك عزوف الأفراد عن شراء وحدات لقضاء العطلات في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة التي تواجه الاقتصاد المصري.

وكذلك أدى قيام الهيئة العامة للتنمية السياحية في أبريل ٢٠١١ بإصدار قرار يفيد إلغاء الموافقة المبدئية الصادرة للشركة لتخصيص أرض المرحلة الثالثة والبالغ مساحتها ٢٠ مليون متر مربع في الظهير الخلفي لمشروع سهل حشيش السياحي إلى إصابة بعض المستثمرين المصريين والأجانب بالرهبة، هذا وقد قامت الشركة بتقديم تظلم الي الهيئة العامة للتنمية السياحية من هذا القرار الإداري حيث أن القرار قد صدر بدون سابق إنذار أو مبررات مع عدم إعطاء الشركة مهلة لتصحيح أي أخطاء تراها الهيئة كما ينص العقد، كما قامت الشركة أيضا برفع دعوى أمام القضاء الإداري لإلغاء هذا القرار ولا زالت القضية منظورة أمام القضاء.

وقد شهد قطاع السياحة في مصر تحسنا ملحوظا في بدايات عام ٢٠١٤ إلى أن انهارت عملة روسيا الاتحادية بنحو ٥٠% مما أدى إلى ارتفاع حاد في تكلفة الرحلة بالنسبة للسائحين الروس والذين عادة ما يمثلون الشريحة الأكبر من السياحة الأوروبية إلى مصر، ثم شهدت أرقام السياحة بعض التحسن في منتصف عام ٢٠١٥ إلى أن وقع حادث الطائرة الروسية في أكتوبر من عام ٢٠١٥ مما مثل ضربة قاسية لقطاع السياحة وأدى إلى انخفاض حاد في عدد السياح نتيجة الحظر الذي فرضته العديد من الدول على سفر مواطنيها إلى مصر ومنها أكبر الدول المصدرة للسياحة - روسيا، المملكة المتحدة، وألمانيا.

أدت تلك الظروف الي امتناع الشركة عن بيع الأراضي بقيم متدنية للحفاظ على قيمة أصول الشركة وكذلك ظلت إيرادات الشركة من بقية أنشطتها المتمثلة بشكل عام من بيع الوحدات السكنية السياحية ومن بيع المرافق في حدود غير مرضية في أعوام ٢٠١١ و ٢٠١٢ و ٢٠١٣، أما فيما يتعلق بعام ٢٠١٤ فقد حققت الشركة صافي خسارة نتيجة ارتفاع بند "مردودات مبيعات الأراضي" حيث قامت الشركة باسترداد قطعة أرض بسبب عدم التزام المستثمر بجدول السداد وجدول تقديم الرسومات، مما أثر على ربحية الشركة وذلك على الرغم من ارتفاع الإيرادات.

- عام ٢٠١٥:

أما في عام ٢٠١٥ وفي ضوء تنفيذ سياسات تسويقية متميزة فقد تمكنت الشركة المصرية للمنتجات السياحية من تحقيق إيرادات غير مسبوقه في تاريخ الشركة الحديث، ولكن تأثير التسويات المحاسبية الخاصة بتحديث دراسة تكاليف استكمال

أعمال ترفيق مشروع الشركة بمنطقة سهل حشيش - والتي أدرجت على بند "الخسائر المرحلة" - أدت إلى زيادة في قيمة الخسائر المرحلة مما ساهم في بقاء إجمالي حقوق الملكية عند مستوى أدنى من ٩٠% من رأس مال الشركة.

- عام ٢٠١٦:

أما في عام ٢٠١٦ فقد استمرت الشركة في تطوير سياسات واستراتيجيات العمل وبالفعل تمكنت الشركة من تحقيق صافي ربح في قائمة الدخل المستقلة بلغ ٣٢٦,٩ مليون جنيه مصري إلا أن خسائر الشركة التابعة (شركة سهل حشيش للاستثمار السياحي) أدت إلى تآكل تلك الأرباح، وبالتالي ظلت إجمالي حقوق الملكية عند مستوى أدنى من ٩٠% من رأس مال الشركة.

- عام ٢٠١٧:

نجحت الإجراءات التصحيحية التي انتهجتها الشركة في تحقيق أرباح على مستوى القوائم المجمعة للشركة سواء قبل أو بعد احتساب حقوق الأقلية، وبالفعل أصبحت "حقوق مساهمي الشركة القابضة" أعلى من ٩٠% من رأس مال الشركة إلا أن "حقوق الملكية" بعد احتساب حقوق الأقلية لازالت أدنى بقليل من ٩٠% من رأس مال الشركة، ومن المتوقع أن تتجاوز تلك النسبة في العام القادم بإذن الله.

إنجازات الشركة خلال عام ٢٠١٧

بدأت الشركة في تطبيق مجموعة من السياسات والإجراءات لتطوير ورفع معدلات الأداء وزيادة فعالية دورة التشغيل وتطوير إدارة التدفقات النقدية ورفع معدلات الربحية وذلك كما يلي:

- طبقت الشركة سياسة فعالة لبناء القدرات (capacity building) حيث تم إنشاء عدد من الإدارات لتواكب تطور نموذج العمل بالشركة مثل إدارة خدمة العملاء، إدارة المبيعات والتسويق، وإدارة الاستثمار، كما نجحت الشركة في استقطاب مجموعة من الكوادر المميزة للعمل في تلك الإدارات.
- إنشاء وحدة/إدارة مستقلة للتخصيلات النقدية تقوم بالتنسيق بين كافة الإدارات ذات الصلة كما تقوم بالتواصل مع العملاء لتحصيل مستحقات الشركة مما نتج عنه ارتفاع المتحصلات النقدية سواء من بيع الأراضي والوحدات أو من بيع الخدمات وأنعاب إدارة المنتج كما سبق إيضاحه.
- قامت الشركة بتطوير وتحديث السياسة الائتمانية المطبقة لتصبح أكثر فاعلية وأكثر مواءمة لظروف السوق والمنافسة وبما يضمن تحسن وضعية التحصيل بالشركة خلال الفترات المقبلة.
- قامت الشركة بالتفاوض مع البنوك التي يتم التعامل معها لزيادة معدلات الفائدة تمشيا مع أسعار السوق وذلك لتعظيم الفوائد وزيادة السيولة النقدية للشركة وتحقيق أقصى عائد ممكن على الأصول النقدية.
- إنشاء إدارة قانونية داخل الشركة مما نتج عنه تخفيض تكلفة الاستشارات القانونية التي تتحملها الشركة وأيضاً أصبحت الشركة أكثر قدرة على متابعة موقفها القانوني في مختلف القضايا.
- إنشاء إدارة لخدمة العملاء لتواكب التطور التي تقوم به الشركة في نموذج العمل والمتمثل في الانتقال من (Business to Business) والقائم على التعامل مع المطورين إلى (Business to Customer) والقائم على التعامل مع العملاء الأفراد.
- تقوم الشركة حالياً بإدارة شركة سهل حشيش للاستثمار السياحي (شركة تابعة) بشكل مباشر حيث يتم إعادة هيكلة الشركة التابعة بالكامل وتطوير نموذج العمل بها ووضع سياسات جديد تتماشى مع المطبق في الشركة الأم.
- قامت إدارة الشركة (ولأول مرة) بإعداد خطة عمل مستقبلية مدتها خمس سنوات تضمنت رؤيتها الواضحة لتطوير نموذج العمل بها ورفع معدلات الأداء والربحية سواء للشركة المصرية للمنتجات السياحية أو لشركة سهل حشيش للاستثمار السياحي.

ملخص الإجراءات التصحيحية التي قررها مجلس إدارة الشركة (لعام ٢٠١٨ وما بعده) (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.
 - (٢) أن تواصل الشركة نشاطها كـ "مطور رئيسي" يعتمد بشكل أساسي على بيع "أراض" للمطورين العقاريين ليشمل -بالإضافة إلى ذلك- طرح مزيج متنوع من المنتجات العقارية السكنية والسياحية والتجارية للمشتري/ المستثمر النهائي.

- ٣) أن تتجه الشركة للاستثمار في أصول عقارية منتجة تدر عوائد دورية ويتضمن ذلك الفنادق والشقق الفندقية وقطاع الضيافة بشكل عام.
- ٤) تقوم الشركة بدراسة أفضل الفرص الاستثمارية المتاحة لتطوير واستغلال ما يقرب من ٤٩,٠٠٠ متر مربع (مساحة بنائية - Built up Area) تقوم الشركة بتطويرهم حاليا لأغراض تجارية وسكنية.
- ٥) تعمل الشركة على البحث عن أفضل الطرق لتحسين وتطوير ورفع قيمة بنك الأراضي الخاص بالشركة والبالغ ما يقرب من ٣,٤ مليون متر مربع.

- 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.
- ستواصل شركة سهل حشيش للاستثمار السياحي (شركة تابعة) مجهوداتها لتسويق مشروع "طوايا" والذي يشمل طرح ١٥٢ وحدة اسكان سياحي فاخر بمشروع المدينة القديمة داخل مدينة سهل حشيش.
- 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 وأيضا لتطوير الشكل العام للمنطقة والحفاظ عليه. ومن الجدير بالذكر أن الشركة تولي اهتماما خاصا للمنطقة القديمة حيث تعتبر مكونا رئيسيا (بأجزائها السكنية والتجارية) في استراتيجية الشركة في تنويع مصادر الإيرادات وكذلك استراتيجيتها في العمل على خلق مجتمع من الساكنين المصريين.
- تقوم الشركة حاليا باستكمال الدراسات والتصميمات والتراخيص والموافقات الخاصة بإطلاق مشروع عقاري سكني جديد داخل المدينة القديمة (به جزء عبارة عن شقق فندقية) بالإضافة إلى عدد من المشاريع العقارية السكنية المتميزة مثل مشروع لسكن الموظفين العاملين في مدينة الغردقة وما حولها.
- تولي الشركة اهتماما كبيرا للمشروعات ذات العائد الدوري ولذلك تقوم الشركة حاليا 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، كما بدأت الشركة بالفعل في تطوير المنطقة التجارية في المدينة القديمة (كما سبق إيضاحه) والتي من المتوقع أن تصبح مصدرا مهما للعوائد الدورية في السنوات القليلة القادمة.

المدى الزمني اللازم للانتهاء من هذه الإجراءات التصحيحية:

تحولت الشركة بالفعل إلى الربحية في أعوام ٢٠١٥ و ٢٠١٦ و ٢٠١٧ ومن المتوقع أن ترتفع حقوق الملكية إلى أعلى من ٩٠% من رأس المال خلال الفترات المالية القادمة مع الأخذ في الاعتبار أن ذلك مرتبط بالتحسن في ظروف السوقين السياحي والعقاري.

تاريخ عرض الإجراءات التصحيحية على مجلس إدارة الشركة:

يتم عرض استراتيجية الشركة وآخر المستجدات على اجتماعات مجلس الإدارة بصورة دورية حيث تم عقد ٧ اجتماعات لمجلس الإدارة خلال عام ٢٠١٧.



الاسم : وائل مسعد فرج محمد الحتو

الوظيفة : العضو المنتدب

التوقيع : 

التاريخ : ١٥ ابريل ٢٠١٨