

مصر

نتائج أعمال الربع الأول من عام ٢٠١٧

ارتفاع الإيرادات والهوامش بعد تعويم العملة يدفع للعودة إلى الربحية

الإسكندرية في ١٤ مايو ٢٠١٧: أعلنت شركة ليسيكو مصر النتائج المجمعة للربع الأول المنتهى في ٣١ مارس ٢٠١٧ ، حيث ارتفعت الإيرادات بنسبة ٧١% مقارنة بنفس الفترة من العام السابق لتبلغ ٥٤٥.٨ مليون جنيه ، كما بلغت الأرباح التشغيلية (الربح قبل الفائدة والضريبة) ٥٢.٦ مليون جنيه (هامش الربح التشغيلي ٩.٦%) مقارنة بخسارة ٢٦.٥ مليون جنيه في الربع الأول من عام ٢٠١٦ ، سجلت الشركة صافي ربح بلغ ١٨.٦ مليون جنيه (هامش صافي الربح ٣.٤ %) مقارنة بصافي خسارة ٤١.٣ مليون جنيه عن نفس الفترة من عام ٢٠١٦ .

وقد علق السيد / جليبرت غرغور- رئيس مجلس الإدارة بقوله : أنا مسرور لعودة الربحية في الربع الأول من عام ٢٠١٧ كنتيجة للأثر الكامل لتعويم العملة وما تبعها من زيادات كبيرة في الأسعار المحلية و التي حسنت الإيرادات ومجمل الربح في جميع القطاعات.

" نتائج الربع الأول بعيدة عن إمكاناتنا الحقيقية ولكن التحسن المستمر في النتائج هذا الربع يؤكد أننا نستطيع تحقيق ذلك خطوة بخطوة.

" أشكر كل المساهمين الذين استمروا في الإيمان بقدرات الشركة خلال تحديات النتائج الصعبة للعامين السابقين، كما أننى واثق من أن كل فرد في الشركة مستمر في مواصلة العمل على تحقيق انتعاش قوي والعودة إلى الربحية في الأوقات المقبلة."

وأضاف السيد / طاهر غرغور – الرئيس التنفيذي- قائلاً : " واصلت نتائج الربع الأول تحقيق الانتعاش الذي شهدناه في الربع الرابع ، ولكن هذا كان متوقعا إلى حد ما فقد جاءت نتائج هذا الربع أقل قليلا مما كنت أمل بسبب استمرار الطلب الضعيف في السوق المحلي والشرق الأوسط.

" على الرغم من أن الأرقام تتحسن بشكل شهري في مارس وأبريل والبيانات الأولية لشهر مايو ، فإن حجم المبيعات أقل من الربع الرابع ومتوسطات عام ٢٠١٦ بالكامل. أعتقد أن السوق سيتحسن في الأشهر القادمة. والأهم من ذلك أننا نقوم بإضافة موزعين جدد وعروض تحفيزية ومنتجات جديدة على مدار العام لتعويض ذلك عن طريق كسب حصة في السوق."

"ونتيجة لذلك، فإن الإيرادات أقل مما أُرغب وبالتالي سوف تؤثر على صافي الربح بقائمة الأرباح والخسائر. وعلاوة على ذلك، قمنا بتكوين بعض المخزون في الربع الأول وهو ما يتعارض مع هدفنا المتمثل في تحسين رأس المال العامل وتحرير النقدية.

"لا يزال لدينا الكثير للقيام به للوصول إلى مستويات الربحية الممكنة وأعتقد أننا نقدر على ذلك، وسوف نركز على خفض التكاليف وتحسين رأس المال العامل كعوامل لازمة لتحقيق ذلك.

"بغض النظر عن هذه المخاوف ، تمثل نتائج الربع إنجازا هاما، ومن الأفضل أن نقلق بشأن المخاوف الأكثر تحديا والتي واجهناها في هذا الوقت من العام الماضي. وقد أحدث التعويم وارتفاع الأسعار في السوق المحلية المصاحب له فارقا كبيرا في مركزنا المالي ويجب أن نعمل بناءً على ذلك في الشهور القادمة".

* القوائم المالية الكاملة ، والتحليلات الخاصة بها ، متاحة على الموقع الإلكتروني لشركة ليسيكو.

ما يتعلق بليسيكو

ليسيكو (رمز الأسهم: LECI EY; LCSW.CA) أحد الشركات الرائدة في إنتاج الأدوات الصحية وبالجودة التصديرية بالشرق الأوسط وأيضاً واحدة من أكبر الشركات المنتجة للبلاط بمصر ولبنان، وبخبرة تزيد عن ٥٠ عاماً في هذه الصناعة وبخبرة أيضاً في أعمال التصدير إلى الأسواق المتطورة تزيد عن عشرات السنين.

تتمتع ليسيكو بمزايا تنافسية نتيجة الانخفاض الهام في تكلفة العمالة والطاقة والاستثمار الناتجة عن الحجم الاقتصادي للنشاط والموقع الجغرافي والاستراتيجي في مصر ولبنان. إن الإستراتيجية التسويقية لشركة ليسيكو تعتمد على استخدام مزايا التكلفة لاستهداف الحجم الأكبر من السوق بجودة عالية وبأسعار تنافسية.

تقوم ليسيكو بتصدير ما يزيد عن نصف إنتاجها من الأدوات الصحية، ولها تواجد هام بالمملكة المتحدة وبأسواق أخرى عديدة بأوروبا، وان معظم الكميات التي يتم تصديرها تحمل الاسم والعلامة التجارية الخاصة بليسيكو مع إنها تنتج أيضاً بماركات وعلامات تجارية لشركات أوروبية.

لمزيد من المعلومات، نرجو الاتصال:

طاهر ج. غرغور
تليفون: + ٢٠٣ ٥١٨ ٠٠١١
فاكس: + ٢٠٣ ٥١٨ ٠٠٢٩
بريد الكتروني: tgargour@lecico.com

زوروا موقعنا على الانترنت : www.lecico.com

قوائم النظرة المستقبلية

هذه النشرة قد تحتوى بعض الألفاظ "قوائم النظرة المستقبلية" تتعلق بأعمال ووظائف الشركة والتي ربما تتطابق أو تتماثل مع استخدام احد مفردات علم المصطلحات مثل "سوف" "تخطيط" "توقعات" "تنبؤات" أو ما شابه ذلك من التعبيرات أو بمناقشة بعض الاستراتيجيات أو الخطط. مثل هذه القوائم قد تتضمن وصفا لخطط الاستثمارات أو بعض التطويرات الجارية بالشركة، وهذه القوائم أيضاً قد تعكس وجهة نظر الشركة في الإصدارات المستقبلية أو الموضوعات التي تحمل نسبة من المخاطر أو عدم التأكد أو الفروض. كثير من العناصر قد تسبب النتائج الحالية أو الأداء أو التنفيذ لأهداف الشركة والتي قد تختلف مع النتائج المستقبلية التي ربما تعبر أو تكون مفهومة ضمناً بمثل العبارات السابق الإشارة إليها "قوائم النظرة المستقبلية". لذلك لزم التنويه والتنبيه.