

## توجهات م. شريف عدلي في إدارة الشركة منذ نوفمبر 2022

منذ انتخاب المهندس شريف عدلي رئيس لمجلس إدارة الشركة وفقاً لقرار الجمعية العمومية العادية الذي عقدت في 27 نوفمبر 2022 على تنفيذ إستراتيجية جديدة وإعادة هيكلة للشركة والشركات التابعة والذي أتت بثمارها سريعاً حيث تحولت الشركة للربحية بعد تحقيقها للخسائر خلال السنوات السابقة.



قاد م. شريف عدلي الشركة إلى تحولاً استراتيجياً يجسد رؤية مستقبلية، مما أدى في وقت قصير إلى عودة الشركة إلى الربحية في السنة المالية 2021/2022 بهوامش ربح غير مسبوقه. وفي السنة المالية التالية، 2022/2023، ازدادت النجاحات حيث ارتفعت الأرباح بشكل كبير.



محمد شريف

- في النصف الأول من السنة المالية 2024/2023، قدمت الشركة أداء مالي متميز، وهو دليل على فعالية الاستراتيجية التي تم تنفيذها منذ نوفمبر 2022. حيث أسفرت عن نتائج ملموسة في النتائج المالية الحالية.
- ارتفعت أرباح الشركة بنسبة 371% على أساس سنوي، مما يظهر قدرة الشركة على استغلال الفرص وتعزيز كفاءة العمليات. هذا النمو الملحوظ أدى إلى زيادة ملحوظة في هامش صافي الربح، حيث ارتفع من 12% إلى 22% مقارنة بالفترة المالية السابقة.
- بالإضافة إلى ذلك، سجلت المبيعات نمواً ملحوظاً بنسبة 114% على أساس سنوي، مما يعكس نجاح جهود الإدارة في التوسع في السوق. ترجم هذا النمو في المبيعات إلى تحسين كبير في هامش مجمل الربح، حيث ارتفع من 16% إلى 25% بشكل قوي مقارنة بالعام السابق.
- تؤكد هذه النتائج المالية الاستثنائية فعالية ونظرة مجلس الإدارة الجديد بقيادة م. شريف عدلي في تنفيذ إستراتيجية التطوير في السوق وتسييل الضوء على التزام المجلس بالنمو وتطوير النشاط.

#### خطة المشتري الاستثمارية المستقبلية وتوجهاته فيما يتعلق بإدارة الشركة

- دعم استكمال خطط إعادة هيكلة الشركة ومجموعة الشركات التابعة:
- دعم خطط التوسع وزيادة الإنتاجية:
- دعم توجهات الشركة في خططها للتوسع وزيادة إنتاجها وتنويع الأنشطة، بالإضافة إلى فتح أسواق جديدة للتصدير إلى دول عربية وأجنبية.
- تعزيز كفاءة العمل وتحديث التكنولوجيا:
- لمساهمة في رفع كفاءة العمل عبر تحفيز استخدام التكنولوجيا الحديثة وتحديث المعدات والألات في مصانع الشركة.

كشفي

## الخطة المستقبلية

بعد التحول الاستراتيجي في نوفمبر 2022، وتجاوز الشركة أهداف تصديرها لعام 2023، حيث وصلت إلى 65% من الإنتاج. تسعى الشركة للتوسع في المستقبل، وتهدف إلى اختراق الأسواق الجديدة، وزيادة القدرة الإنتاجية، وتحقيق هوامش ربحية مرتفعة. بالإضافة إلى ذلك، تسعى الشركة بنشاط لإتمام عمليات الاستحواذ الاستراتيجية كجزء من خطط التوسع.

أولاً: تدشين منطقة لوجستية لشركة العربية لحليج الأقطان:

تعدّ منطقة اللوجستية عنصراً هاماً في استراتيجية التوسع المستقبلية لشركة العربية لحليج الأقطان، وذلك للأسباب التالية:

### 1. تحسين كفاءة سلسلة التوريد:

- تقليل التكاليف: تُساهم منطقة اللوجستية في خفض تكاليف النقل والتخزين من خلال تحسين عمليات التخزين والتوزيع.
- رفع جودة المنتجات: تُساعد في الحفاظ على جودة المنتجات من خلال تخزينها في ظروف مناسبة.
- زيادة سرعة التوصيل: تُمكن من تلبية احتياجات العملاء بكفاءة وسرعة أكبر.

### 2. تعزيز القوة التنافسية:

- تقديم خدمات لوجستية مميزة: تُميز الشركة عن منافسيها من خلال تقديم خدمات لوجستية متكاملة تلبي احتياجات العملاء.
- الوصول إلى أسواق جديدة: تُسهل دخول أسواق جديدة من خلال توفير بنية تحتية مناسبة للتوزيع.
- تحسين صورة الشركة: تُعزز من صورة الشركة كشركة رائدة في مجالها تهتم بتقديم خدمات عالية الجودة.

### 3. الاستفادة من التقنيات الحديثة:

- نظام إدارة مستودعات متطور: يُمكن من إدارة المخزون بكفاءة عالية وتتبع حركة السلع بدقة.
- أنظمة آلية للتعبئة والفرز: تُساعد في تحسين الدقة والكفاءة في عمليات التعبئة والفرز.

كامل

• تقنيات تتبع السلع: تُمكن من تتبع حركة السلع في جميع مراحل سلسلة التوريد.

#### 4. خلق فرص عمل جديدة:

- توفير فرص عمل مباشرة وغير مباشرة: تُساهم منطقة اللوجستية في خلق فرص عمل جديدة في مجالات النقل والتخزين والخدمات اللوجستية.
- دعم الاقتصاد المحلي: تُساهم في تنشيط الاقتصاد المحلي من خلال جذب الاستثمارات وخلق فرص عمل جديدة.

#### خطة التنفيذ:

- دراسة جدوى شاملة: تقييم احتياجات الشركة من منطقة لوجستية وتحديد الموقع المناسب.
- تصميم المنطقة اللوجستية: مراعاة احتياجات الشركة وتدفقات السلع.
- شراء المعدات اللازمة: اختيار أفضل التقنيات وأكثرها ملاءمة.
- توظيف وتدريب الموظفين: بناء فريق عمل مهمل لإدارة العمليات.
- تنفيذ نظام إدارة سلسلة التوريد: ربط جميع المكونات وتفعيلها.

#### ثانياً: الاستحواذ على مصنع غزل ونسيج

- توسيع نطاق الأعمال: دخول مجال جديد يُتيح تنويع مصادر الدخل وتحقيق وفورات في التكاليف.
- تعزيز القوة التنافسية: دمج عمليات الإنتاج وتكامل سلسلة القيمة لخلق كيان أقوى في السوق.
- الوصول إلى أسواق جديدة: الاستفادة من شبكة التوزيع والتسويق المُتاحة للشركة.
- تحقيق التكامل الرأسي: ربط عمليات حليج الأقطان بغزل النسيج لضمان جودة الإنتاج وفعالية العمليات.

#### ثالثاً: رفع الطاقة الإنتاجية وتحديث خطوط الإنتاج:

1. شركة الإسكندرية للغزل والنسيج:
  - إضافة خطوط إنتاج جديدة: زيادة الطاقة الإنتاجية إلى 7 طن يومياً (2380 طن سنوياً).
  - استغلال الأراضي غير المستغلة: إضافة خطوط إنتاج جديدة.
2. شركة إيجيبث للغزل والنسيج:
  - تحديث خطوط الإنتاج بتكنولوجيا حديثة: تحسين جودة المنتجات وزيادة الكفاءة.

كثير

رابعاً: إعادة هيكلة شاملة للمجموعة

تتضمن خطة المستقبل عملية شاملة لإعادة هيكلة المجموعة بشكل يهدف إلى دمج بعض الكيانات. هذا الإجراء يهدف إلى تحسين كفاءة العمل وتعزيز التنظيم، وذلك من خلال دمج الموارد والجهود وتحسين التنسيق بين الأقسام المختلفة.

وعن مدى الرغبة في استكمال نسبة ثلث رأس المال:

فإننا لدينا رغبة في استكمال ثلث رأس المال وسوف يتم مراعاة الإفصاحات اللازمة والقانونية في حينه

كريف  
مس