



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 للمنتجعات السياحية

القوائم المالية التي أظهرت انخفاض المؤشرات المالية: ٢٠١١، ٢٠١٢، ٢٠١٣، ٢٠١٤، ٢٠١٥، ٢٠١٦، ٢٠١٧، ٢٠١٨، ٢٠١٩، ٢٠٢٠

المؤشرات المالية التي انخفضت (٢٠٢٠):

- () تراجع صافي حقوق المساهمين عن ٩٠ بالمائة من رأس المال المدفوع فقط.
() تحقيق الشركة لصافي خسائر لعامين ماليين متتاليين.
(X) 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 للمنتجعات السياحية بالظروف الاقتصادية والسياسية التي صاحبت أحداث ما بعد الثورة حيث تكبدت السياحة المصرية خسائر فادحة من حيث الإيرادات وعدد السائحين، ونتيجة لذلك انخفضت أصيب قطاع الاستثمار السياحي بالكساد في السنوات ٢٠١١ و ٢٠١٣ و ٢٠١٤ نتيجة عزوف المستثمرين السياحيين عن الدخول في مشروعات جديدة وانخفاض حجم تمويل البنوك لقطاع 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 لتخفيض 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 نظلم إلى 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 أيضاً برفع دعوى أمام القضاء الإداري لإلغاء هذا القرار ولا زالت القضية منظورة أمام القضاء.

وقد شهد قطاع السياحة في مصر تحسناً ملحوظاً في بدايات عام ٢٠١٤ إلى أن انهارت عملة روسيا الاتحادية بنحو ٥٥% 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 مواطناتها إلى مصر ومنها أكبر الدول المصدرة للسياحة – روسيا، المملكة المتحدة، وألمانيا.

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

- ٢٠١٥ عام :

أما في عام ٢٠١٥ وفي ضوء تنفيذ سياسات تسويقية متميزة فقد تمكنت الشركة المصرية للمنتجعات السياحية من تحقيق إيرادات غير مسبوقة 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 بناء إجمالي حقوق الملكية عند مستوى أدنى من ٩٪ 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 تناكل تلك الأرباح، وبالتالي ظلت إجمالي حقوق الملكية عند مستوى أدنى من ٥٩% من رأس مال الشركة.

- عام ٢٠١٧

نجحت الإجراءات التصحيحية التي انتهت بها 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 كانت أدنى بقليل من ٩٠٪ من رأس مال الشركة.

- عام ٢٠١٨ :

حققت الشركة صافي خسارة قدرها ٧٥,٢ مليون جنيه (قبل استبعاد حقوق الأقلية) مما أدى إلىبقاء حقوق الملكية عند مستوى أقل من ٩٠٪ من رأس المال. ويرجع السبب الأساسي لتحقيق الشركة لخسائر لهذا العام هو أن عام ٢٠١٨ كان عاماً محورياً في سياسة إعادة هيكلة نشاط الشركة وتطوير نموذج العمل، حيث أوقفت الشركة تماماً عمليات بيع الأراضي (وذلك لتحجيم العرض والحفاظ على القيمة السوقية للأراضي على المدى الطويل وذلك على الرغم من تلقيها عدداً من عروض الشراء الجادة)، وقامت عوضاً 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 بايراد بيع الوحدة إلا بعد تسليمها للعميل مما يؤدي إلى تأخر الاعتراف المحاسبى بالمبيعات التعاقدية حيث أن دورة الإنتاج في صناعة التطوير العقاري والوقت اللازم لتسليم المنتجات تتطلب ما بين ٤-٣ سنوات.

كما قامت الشركة باتخاذ خطوات فعالة لمعالجة بعض المشكلات الخاصة بالعملاء المتعثرين وقد نتج عن تلك الاتفاقيات بوسائلها المتعددة من البنود المتعلقة بالنفقات الاستثنائية وغير المترددة وتم تمويلها بشكل واضح ومنفصل في بياني قائمة الدخل والميزانية بداية من ٢٠١٨، وقد بلغت إجمالي النفقات الاستثنائية غير المترددة في ذلك العام ٧٣ مليون جنيه مصرى، موزعة كالتالى ٢٣ مليونًا خاصة بمردودات المبيعات/الفسخ التعاقدى لمبيعات أراضي تمت فى عام ٢٠١٥ مخصوصاً منها التكفلة المررتدة ، و ١٣ مليونًا متصلة بالخسائر الناجمة عن فروق أسعار صرف العملة، بالإضافة إلى ٣٧ مليونًا خاصة بتحصيل الديون المتعثرة، مع ملاحظة أن الزيادة التي قررتها الشركة في المخصصات قد حدثت نتيجة تطبيق السياسة الائتمانية التي أقرها مجلس الإدارة في ٢٠١٨.



- عام ٢٠١٩ -

لإزالات تكاليف الخدمات المؤداة أعلى من إيرادات الخدمات المؤداة وقد بلغ الفرق بينهما نحو ٣٢ مليون جنيه مصرى مما أثر سلباً على مجمل ربح (خسارة) الشركة.

بلغ الانخفاض في قيمة الأعمال تحت التنفيذ نحو ١١ مليون جنيه (مقارنة بصرف في عام ٢٠١٨) ويتمثل هذا الانخفاض في أعمال تحت التنفيذ مرتبطة بالمرحلة الثالثة والأعمال القديمة الخاصة بمشروع صواري.

- عام ٢٠٢٠ -

تمتلك شركة السراية قطعتي الأرض رقم (٦١) و (٦٢) بمنطقة سهل حشيش ونتيجة لظروف خارجة عن إرادة شركتهم تم رد قطعة رض رقم (٦٢) وعمل تسوية مالية، مما أثر سلباً على مجمل ربح (خسارة) الشركة.

حدث انخفاض ملحوظ في إيرادات خدمات إدارة المنتجع في عام ٢٠٢٠ نظراً لما مر به هذا العام من ظروف اقتصادية صعبة كان لها تأثير كبير على قطاع السياحة الأمر الذي أثر بشكل كبير على المستثمرين.

الأعمال التي تمت خلال عام ٢٠٢٠

أولاً: مشاريع الشركة

تعكف الشركة المصرية للمنتجعات السياحية على معالجة بعض المشكلات القديمة وأهمها تحصيل المستحقات المالية القائمة على عملائها من الشركات من خلال وسائل متعددة مثل إعادة جدولة الديون، ومبادلة ديون مقابل أسهم وأصول، ومرودات المبيعات/فسخ التعاقد.

أطلقت الشركة مشروع "باي فيلنج" (Bay Village) وهو مشروع مقام على مساحة نحو ١١ ألف متر مربع وتبليغ إجمالي مساحته البنائية القابلة للبيع نحو ١٨،٥٠٠ متر مربع تقريباً، ويقع بالقرب من مشروع طوابيا (داخل "المدينة القديمة")، وقادت بتصميمه شركة MA Architects الرائدة في مجال التصميمات المعمارية كما تم اسناد أعمال التصميمات المتكاملة لمكتب الاستشاري صبور. ووفقاً للتصميمات المبدئية يضم المشروع الجديد ٩ مجتمعات سكنية تحتوي على نحو ٢٠٦ وحدة سكنية تطل على حمامي سباحة ومطعم لخدمة ملاك الوحدات بالإضافة إلى مركز التسوق. 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 لوحدات المرحلة الأولى في الأسبوع الأول من شهر أكتوبر ٢٠١٨، وقد بلغت إجمالي المبيعات التعاقدية والجوزات نحو ٢٤٣ مليون جنيه مصرى بما يعادل نحو ٦٢% من إجمالي عدد الوحدات المخططة للمشروع.

كما أطلقت الشركة مشروع "باي كوندورز" (Bay Condos) وهو مشروع مقام على مساحة نحو ٢،٥٥٥ متر مربع وتبليغ إجمالي مساحته البنائية نحو ٤،٣٤٨ متر مربع تقريباً بالمناطق السكنية و ١،٣٤٠ متر مربع بالمناطق التجارية، ويقع المشروع داخل "المدينة القديمة" (والتي تعتبر المركز التجاري الرئيسي لمنطقة سهل حشيش وقلتها النابض)، وقادت بتصميمه شركة MA Architects الرائدة في مجال التصميمات المعمارية. ووفقاً للتصميمات المبدئية يضم المشروع ١٠ وحدة سكنية جديدة تتوزع 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 بلغت إجمالي المبيعات التعاقدية والجوزات نحو ٢٦ مليون جنيه مصرى بما يعادل نحو ٣٨% من إجمالي عدد الوحدات المخططة للمشروع.

استمرت الشركة في مجهوداتها لتسويق وبيع شقق مشروع طوابيا ذات التشطيب المتميز في ظل تحالفها الاستراتيجي مع شركة "بالم هيلز" (والذى أنهى في بدايات ٢٠٢٠)، وقد اسفرت تلك الجهود التسويقية عن



زيادة واضحة في معدلات التعاقدات والجوزات حيث بلغت إجمالي المبيعات التعاقدية والجوزات نحو ٢٩٢ مليون جنيه مصري بما يعادل نحو ٩١٪ من إجمالي عدد الوحدات المخططة للمشروع.

• تواصل الشركة استكمال الأعمال الانشائية والتشطيبات الخاصة بمشروع طوابا والعمل جار على قدم وساق من أجل تسليم الوحدات في المواعيد المتفق عليها.

• قامت الشركة بمجهودات ترويجية للترويج للمنطقة التجارية بالمدينة القديمة، وقد تكللت تلك المجهودات بتوقيع عدد من عقود الإيجار الجديدة لعدة محل تعلم في مجالات متعددة لضمان تقديم وتوفير عدد أكبر من السلع والخدمات للساكنين والمترددين عليها مما يساعد على جعل "المدينة القديمة" مركزاً حيوياً داخل سهل حشيش.

ثانياً: النواحي الإدارية

• تولّت الشركة المصرية للمنتجعات السياحية منذ عام ٢٠١٧ إدارة شركتها التابعة "سهل حشيش للاستثمار السياحي"، حيث تستمر في تحقيق وتعزيز التكامل بين أنشطتها مع الموارد والأصول والمشروعات ورأس المال البشري للشركة التابعة مما يعمل على رفع الكفاءة وتحسين معدلات الأداء.

• تتبع الشركة سياسة فعالة في تدريب وتنمية موظفي الشركة لرفع كفاءتهم.

ثالثاً: إدارة الموارد المالية والتدفقات النقدية

• تم إعداد خطة عمل وموازنة تقديرية للشركة للسنوات المقبلة بما يضمن أفضل إدارة ممكنة للتغيرات النقدية.

• تم الحفاظ على شركة "سهل حشيش للاستثمار السياحي"، بنظام الموازنة التقديرية للشركة الأم، حيث تمت السيطرة على أوجه الإنفاق من خلال إدارة الموازنة والتقارير المالية بالشركة الأم.

• تم تعديل النظام المحاسبي الجديد المستخدم من قبل الشركة الأم وبدء التدريب من موظفي الإدارة المالية لشركة "سهل حشيش للاستثمار السياحي"، على تطبيقه.

• تقوم الشركة الأم حالياً بالإشراف على الاعمال اليومية المتعلقة بإدارة حسابات شركة "سهل حشيش للاستثمار السياحي"، تحت إشراف الإدارة المالية بالشركة الأم.

إنجازات الشركة خلال عام ٢٠٢٠

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

• تكللت المجهودات التسويقية للشركة بالنجاح فيما يتعلق بالترويج لفيلات مشروع جران حيث تم الانتهاء من بيع فيلات المشروع بالكامل.

• واصلت الشركة (عن طريق شركتها التابعة) مجهوداتها الترويجية للترويج للمنطقة التجارية بالمدينة القديمة، وقد تكللت تلك المجهودات بتوقيع عدد من عقود الإيجار الجديدة لعدة محل تعلم في مجالات متعددة لضمان تقديم وتوفير عدد أكبر من السلع والخدمات للساكنين والمترددين 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 والاجتماعية لزيادة عدد المترددين على المنتجع ككل كما تم تنظيم بعض الفعاليات خصيصاً لدعم المحل والمطعم الذي تواجدت حديثاً داخل سهل حشيش.



ملخص الإجراءات التصحيحية التي قررها مجلس إدارة الشركة (لعام ٢٠٢٠ وما بعده) (الرؤية المستقبلية):

سوف تعمل الشركة على تطوير نموذج العمل وذلك كما يلي:

١) سوف تقوم الشركة بإعادة التركيز على نشاطها الرئيسي ودورها كمطور عام، ومن المخطط أن يتم توجيه المزيد من الاستثمارات المالية وأيضاً المزيد من الطاقات البشرية والتخطيطية لذلك القطاع.

٢) أن تقوم الشركة (سواء ذاتها أو عن طريق شركتها التابعة) باستكمال المشاريع العقارية القائمة والتي تشمل طرح وحدات إسكان سياحي متعددة داخل منتجع سهل حشيش.

٣) أن تستمر الشركة في تطبيق الخطة المتكاملة التي وضعتها لإحياء المدينة القديمة وإعادة تخطيطها وتطويرها، والتي تتضمن إعادة تخطيط شاملة للمدينة القديمة لتحديد السلع والخدمات المطلوب توافرها ثم تحديد المنافذ والمحال والمناطق المناسبة لبيع كل سلعة ولتقديم كل خدمة، كما تتضمن إعادة تخطيط المناطق العامة. وبإضافة إلى ذلك طبقت الشركة 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 (بأجزاء منها السكنية والتجارية) في استراتيجية الشركة في توسيع مصادر الإيرادات وكذلك استراتيجيتها في العمل على خلق مجتمع من الساكنين المصريين.

٤) تعمل الشركة على تطوير قطاعي بيع الخدمات وكذلك الأنشطة المرتبطة بإدارة المنتجع ورفع كفاءة التحصيل للقطاعين.

٥) تعمل الشركة على تطوير ورفع قيمة بنك الأراضي الخاص بالشركة والبالغ نحو ٤,٣ مليون متر مربع، كما تعمل على استكمال المواقف الازمة لإجراء بعض التعديلات في المخطط العام مما يمكن من زيادة بنك الأرضي المتاح للاستخدام وكذلك زيادة قيمته، حيث تقوم الشركة بإعادة تنظيم قطاع المخطط العام /وبيع الأرضي ليلي رغبات وأدوات المستثمرين التجاريين ومطوري الفنادق.

٦) تسعى 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 وجداول 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.

٧) سوف تكشف 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 يتربدون بشكل دوري على المدينة مما يساعد في زيادة الحركةداخلها وجعلها أكثر جاذبية للاستثمارات، وتهدف الحملات الإعلانية للشركة إلى بيان المميزات التي تفرد بها سهل حشيش كمدينة متكاملة.

المدى الزمني اللازم للانتهاء من هذه الإجراءات التصحيحية:

تحولت الشركة بالفعل إلى الربحية في أعوام ٢٠١٥ و٢٠١٦ و٢٠١٧ و٢٠١٨، ومن المتوقع أن تعود الشركة للربحية وترتفع حقوق الملكية إلى أعلى من ٩٠٪ من رأس المال خلال الفترات المالية القادمة مع الأخذ في الاعتبار أن ذلك مرتب بالتحسين في ظروف السوقين السياحي والعقاري.



الخطوط
المصرية

المصرية للملاحة السياحية

العنوان : ٣٣٣٣٣٣٣٣٣٣
تلفون : ٠٢٦٣٧٣٣٣٣٣
فاكس : ٠٢٦٣٧٣٣٣٣٣٣
البريد الإلكتروني : info@egyptair.com

تاريخ عرض الإجراءات التصحيحية على مجلس إدارة الشركة:

يتم عرض استراتيجية الشركة وأخر المستجدات على اجتماعات مجلس الإدارة بصورة دورية حيث تم عقد ١١ اجتماع لمجلس الإدارة في ٢٠٢٠.

ختم الشركة



الاسم : محمد سمير عبد الفتاح

الوظيفة : رئيس مجلس الإدارة

التوقيع :

٢٠٢١ : ٨ مارس