

المبيعات القوية ساهمت بنمو الإيرادات بنسبة 8.4٪

مجموعة شاكر تحقق صافي ربح في النصف الأول من العام 2020

برنامج التحول الاستراتيجي الناجح الذي أطلقته المجموعة، إلى جانب الاستجابة السريعة لتداعيات تفشي فيروس كورونا المستجد، ساهما بإعادة الشركة إلى الربحية للمرة الأولى منذ الربع الثالث من عام 2016

الرياض، المملكة العربية السعودية، 18 أغسطس 2020: كشفت مجموعة الحسن غازي إبراهيم شاكر، المشار إليها باسم "الشركة" أو "المجموعة"، الرائدة في استيراد وتصنيع وتوزيع أجهزة التكييف والأجهزة المنزلية في المملكة العربية السعودية، عن النتائج المالية لفترة الستة أشهر المنتهية في 30 يونيو 2020. وسجلت المجموعة تحسناً في الإيرادات لتصل إلى 488.75 مليون ريال سعودي بزيادة قدرها 7.75٪ مقارنةً بالنصف الأول من عام 2019. وسجلت المجموعة صافي ربح للنصف الأول قدره 1.79 مليون ريال سعودي، مقارنةً بخسارة صافية قدرها 38.68 مليون ريال سعودي في النصف الأول لعام 2019. ومن جهة أخرى، بلغت الأرباح التشغيلية لفترة الستة أشهر 3.36 مليون ريال سعودي، مقارنةً بخسارة تشغيلية قدرها 25.43 مليون ريال سعودي سجلت في الفترة ذاتها من العام السابق. كما بلغ إجمالي الربح للنصف الأول لهذا العام 101.48 مليون ريال سعودي، بتحسّن نسبته 19.89٪ على أساس سنوي.

هذا وقد حققت الشركة أرباحاً للمرة الأولى منذ الربع الثالث لعام 2016، ويعود ذلك إلى نجاح برنامج التحول الاستراتيجي الخاص بالشركة، إلى جانب الاستجابة السريعة لتداعيات فيروس كورونا المستجد. حيث تم اعتماد الكفاءات التشغيلية والتغييرات الهيكلية في كافة أقسام المجموعة، بما يتماشى مع متطلبات برنامج التحول الاستراتيجي، الذي تم بدء تطبيقه في المجموعة في الربع الأول من العام 2019.

وفي معرض تعليقه عن النتائج المالية، قال المهندس عزام سعود المدهيم، الرئيس التنفيذي لمجموعة الحسن غازي إبراهيم شاكر: "يسعدنا أن نعلن عن عودة الشركة إلى مسار الربحية، وذلك على خلفية الأداء القوي الذي سجلناه خلال النصف الأول من هذا العام، على الرغم من الظروف والتقلبات التي طرأت على السوق نتيجة جائحة فيروس كورونا. كانت نتائج صافي الدخل النهائية مدفوعة بالنمو القوي في الإيرادات، بالإضافة إلى خفض النفقات والسيطرة عليها، إلى جانب المرونة في الاستجابة لتداعيات أزمة تفشي فيروس كورونا. ونجحت المجموعة في التخفيف من تأثير الضغط على المبيعات في أوائل الربع الثاني، حيث تحسنت المبيعات في شهري مايو ويونيو بدعم جزئي من عملاء التجزئة والعملاء الذين قاموا بتكثيف مشترياتهم قبل تطبيق قرار زيادة ضريبة القيمة المضافة. ولا يزال تنوع سلة منتجات الشركة أمراً مهماً لتحقيق النجاح في المستقبل، حيث زادت منتجاتنا من الأجهزة المنزلية ذات هامش الربح الأعلى من حصتها في المبيعات بأكثر من 10% على أساس سنوي. وكان النمو في مبيعات المشاريع الكبرى ثابتاً، ولا يزال هذا النمو يمثل فرصة غير مستغلة نسبياً لتحقيق نتائج أفضل".

أبرز ملامح الأداء المالي للنصف الأول من عام 2020

- تحسن إجمالي الإيرادات ليصل إلى 488.75 مليون ريال سعودي بزيادة قدرها 8.4٪ مقارنة بالنصف الأول من عام 2019
- تحسن إجمالي الربح ليصل إلى 101.48 مليون ريال سعودي بزيادة قدرها 24.8٪ مقارنة بالنصف الأول من عام 2019
- تحسن الأرباح التشغيلية لتصل إلى 3.36 مليون ريال سعودي مقارنةً بالخسارة التشغيلية المسجلة في النصف الأول من عام 2019م والتي بلغت وقتها 25.4 مليون ريال سعودي.
- تحسن صافي الربح ليصل إلى 1.79 مليون ريال سعودي مقارنةً بصافي الخسارة المسجل في النصف الأول من عام 2019 والذي بلغ 38.69 مليون ريال سعودي.

وأضاف المدير العام: "مع اكتمال عملية تصفية المخزون خلال العام 2019، وانسجام محفظة منتجاتنا بشكل أفضل مع متطلبات السوق، عملنا على زيادة مبيعات المجموعة وتحسين هوامش ربحها. واکتتمال التغييرات الهيكلية على البنية التحتية لمبيعات B2C في المجموعة، وهو ما انعكس على تحسين مبيعات B2B أيضاً، ما يعني أن المجموعة تهدف إلى تحقيق مستويات أعلى من الكفاءة خلال عامي 2020 و2021.

واختتم المدير العام بقوله: "على الرغم من أن تأثير جائحة فيروس كورونا كان ظاهراً على حجم المبيعات في منافذ البيع بالتجزئة التقليدية، كما تسببت في حدوث بعض الاضطرابات في سلسلة التوريد، إلا أن استجابتنا كانت فعالة وسريعة. فقد تمكنا من الاستفادة من حزمة الدعم التي أطلقتها الحكومة السعودية للقطاع الخاص، وكنا مرنين في تحديد نموذج المبيعات والتوزيع للتعافي بسرعة. من ناحية أخرى، لقد لعب تعزيز علاقاتنا مع التجار والوكلاء كجزء من برنامج التحول الاستراتيجي دوراً حيوياً بالنسبة للمجموعة. كما كانت منصات التجارة الإلكترونية الخاصة بهم ضرورية للحفاظ على حجم المبيعات وزيادتها. وانطلاقاً من هذه اللحظة، سيكون نمو منصتنا للتجارة الإلكترونية أمراً أساسياً لتنوع قنوات المبيعات".

أبرز إنجازات برنامج التحول الاستراتيجي في النصف الأول من عام 2020

حققت مبادرات برنامج التحول الاستراتيجي في النصف الأول من عام 2020 النتائج التالية على أساس سنوي:

- ارتفعت إيرادات المبيعات في المملكة العربية السعودية خلال الربع الثاني من العام 2020 بنسبة 7.9٪ مقارنةً مع الفترة نفسها من عام 2019، ونمت بنسبة 10.5٪ في النصف الأول من عام 2020 مقارنةً بالنصف الأول من عام 2019.
- استمرار تخفيض تكاليف موظفي الشركة بنسبة 25٪ مقارنةً بالربع الثاني من عام 2019، وبنسبة 13٪ مقارنةً بالنصف الأول من عام 2019

تحول الأعمال الرئيسية

| | |
|---|-----------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ● الانتهاء من تنفيذ خطة تطوير المواهب على المستوى الإداري وإعادة هيكلة نموذج تنظيم المبيعات، ويتم إعادة تقييم الخطة بشكل مستمر | خطة تطوير المواهب |
| <ul style="list-style-type: none"> ● تطبيق أنظمة فاعلية إدارة الأداء في كافة أقسام الشركة ● متابعة دورية لتنفيذ مبادرات برنامج التحول الاستراتيجي ● تقديم مبادرات جديدة تلبى احتياجات الأعمال ومتطلبات السوق | البنية التحتية للأداء |
| <ul style="list-style-type: none"> ● تمديد اتفاقيات الأعمال مع أصحاب العلامات التجارية الرئيسية ● تحقيق التعاون مع الشركاء الرئيسيين في المبادرات الاستراتيجية | التوجهات الاستراتيجية |

ومن جهته، قال محمد إبراهيم أبونيان، الرئيس التنفيذي للتخطيط والتحول في مجموعة الحسن غازي إبراهيم شاكور: "لا تعد النتائج المالية للنصف الأول من عام 2020 وعودة الشركة إلى مسار الربحية دليلاً واضحاً على التأثير الفريد لبرنامج التحول الاستراتيجي فحسب، بل على القوة والمرونة التي قدمناها في أعمالنا خلال الأشهر الثمانية عشر الماضية. في ظل ظروف وتقلبات الاقتصاد الكلي، وبالتزامن مع الأزمة الاقتصادية غير المسبوقة التي أحدثتها جائحة فيروس كورونا، أظهرت الإدارة مستوى عالٍ من البصيرة والتنوع في الاستجابة للتحديات واستغلال الفرص التجارية التي حددناها وخلقناها. وتتمتع خطة تطوير المواهب الخاصة بنا بأهمية خاصة، نظراً للدور الذي لعبته في بناء فريق إداري عالي الجودة، بالإضافة إلى بناء منظومة مبيعات أكثر تنظيماً واستهدافاً. لدينا الكثير من الإنجازات في هذه النتائج لنفخر به، ونتطلع إلى البناء على هذه الإنجازات خلال الفترات المقبلة".

جائحة فيروس كورونا: الأثر والاستجابة

واصل مجلس الإدارة وإدارة المجموعة معالجة التأثير الناتج عن جائحة فيروس كورونا ووضع الخطط لتخفيف آثارها. واضطر عدد من وكلاء المجموعة إلى إغلاق صالات العرض والمتاجر بشكل مؤقت تماشيًا مع الإجراءات الاحترازية التي اتخذتها الدولة لمنع انتشار الفيروس، مما فرض ضغوطاً على مبيعات التجزئة التقليدية. ومع تخفيف حظر التجول على مستوى المملكة، عادت صالات العرض والمتاجر لإعادة افتتاح أبوابها.

وقد نجحت مجموعة شاكور ووكلائها في تحويل المبيعات والتوزيع إلى قنوات بديلة، مما خفف الضغط على قطاع تجارة التجزئة التقليدي، وعلى الرغم من أن بعض المشاريع واجهت بعض التأخير بسبب جائحة كورونا. ومع تخفيف التدابير الاحترازية والعودة التدريجية للنشاط الاقتصادي الطبيعي، تحسنت المبيعات لتصل إلى مستويات أقوى مقارنة بما تم تحقيقه في النصف الأول من العام 2019. ومن جهة أخرى، وقد تعاملت المجموعة بسرعة للاستفادة من حزم الدعم الحكومي المقدمة للقطاع الخاص وإدارة التكاليف الثابتة والمتغيرة بشكل فعال، بالإضافة إلى دعم رأس المال العامل والحفاظ على العمليات بالقدرة المثلى.

وبالنظر إلى سرعة تفشي فيروس كورونا على الصعيدين المحلي والدولي، لا يمكننا تقديم تنبؤات دقيقة لتأثيره المستقبلي على أداء ونتائج الشركة خلال الفترة القادمة. وسيتم توفير المزيد من التحديثات المتعلقة بالتطورات الجوهرية المتعلقة بفيروس كورونا المستجد من قبل الشركة في حينه.

التوقعات والأفاق المستقبلية للعام 2020م

وبعد إطلاق منصة التجارة الإلكترونية في العام 2019، تعمل المجموعة على الاستفادة من سلتها المتميزة للعلامات التجارية العالمية للأجهزة المنزلية، مستفيدة بذلك من القنوات الناشئة للبيع بالتجزئة، والتي ستخدم العملاء بشكل أفضل فضلاً عن تحقيق الكفاية عبر عمليات المبيعات والتوزيع.

تشمل مجالات النمو طويلة الأمد مبادرة تركيب وحدات التكييف عالية الكفاءة التي أطلقها المركز السعودي لكفاءة الطاقة وتطوير استراتيجية الإسكان السعودية ومبادرات تحفيز القطاع الخاص، بالإضافة إلى ذلك، ستستغل مجموعة شاکر حصتها في السوق من مجموعة مكيفات الهواء Multi V من إل جي لتقديم عطاءات لعدد من المشاريع خلال عامي 2020 و2021. كما تُقدم الشركة الوطنية لخدمات كفاءة الطاقة (ترشيد)، التابعة للحكومة السعودية، فرصة مميزة لإعادة هيكلة الأصول المملوكة من قبل كيانات عامة أو حكومية وفقاً لما هو معلن على موقعها الرسمي، ومن بين هذه الفرص تغير مليوني جهاز إنارة في الشوارع وفي 110 آلاف مبنى حكومي و35 ألف مدرسة و100 ألف مسجد و2500 مستشفى وعيادة. وتستهدف مجموعة شاکر الحصول على حصة مؤثرة في مثل هذه المشاريع لما تتمتع به المجموعة من مكانة جيدة في السوق تمكنها من تنفيذ مثل هذه المشروعات.

تحتل مجموعة الحسن غازي إبراهيم شاکر، المدرجة في السوق المالية السعودية (تداول) بالرمز "SHAKER"، مكانةً رائدةً في السوق السعودية باعتبارها متخصصة في استيراد وتوزيع أهم العلامات الكهربائية العالمية وشركة وطنية مصنعة لأجهزة "إل جي" لتكييف الهواء. وتتضمن قائمة العلامات التجارية التي تقوم المجموعة بتوزيع منتجاتها "إل جي" و"إنديسيت" و"أريستون" و"ميتاج" و"ميديا" وأجهزة "بيسيل" المنزلية. ونجحت المجموعة في العام 2015م بزيادة حصتها في الشركة الإماراتية لخدمات إدارة الطاقة من 20% إلى 74%، ومن خلال تأسيس وحدة خدمات الطاقة (ESCO)، والذي يعنى بخدمات الطاقة، تكون الشركة قد اتخذت خطوة استراتيجية هامة على صعيد تنوع عمليات المجموعة وتعزيز إيراداتها.

-انتهى-

نبذة عن "الحسن غازي إبراهيم شاكرا":

انطلقت مسيرة الأعمال لمجموعة الحسن غازي إبراهيم شاكرا عام 1950م، وكانت من إحدى الشركات الأولى التي أدخلت أجهزة التكييف والأجهزة المنزلية عموماً إلى المملكة. مجموعة الحسن غازي إبراهيم شاكرا هي المستورد والوكيل الحصري للعديد من العلامات التجارية الرائدة بما في ذلك "ميتاج"، و"أريستون"، و"إنديسيت"، و"ميديا"، و"بيسيل" في المملكة العربية السعودية، وهي أيضاً الموزع الحصري لمكيفات "أل جي" في السعودية. وتختص وحدة خدمات الطاقة (ايسكو)، إحدى الشركات التابعة للمجموعة، بتوفير حلول الطاقة. مجموعة شاكرا هي شركة مساهمة عامة مدرجة في تداول منذ عام 2010. ونجحت مجموعة شاكرا منذ تأسيسها في تعزيز مكانتها ضمن قائمة الشركات السعودية الرائدة، حيث قدمت مجموعة من الحلول المتكاملة في مجال التكييف والأجهزة المنزلية في السعودية. لمزيد من المعلومات، يُرجى زيارة الموقع: <http://www.shaker.com.sa/>

للمعلومات الإعلامية، يرجى الاتصال مع:

خالد فنصة

Khaled.Fansa@instinctif.com

+971 55 246 8846