

الشركة الأردنية للصناعات الخشبية / جوايكو

تقرير مجلس الإدارة الموحد

عن أعمال الشركة ونتائجها

للسنتين الماليتين المنتهيتين في ٣١ كانون الأول ٢٠٢٤ و ٣١ كانون الأول ٢٠٢٥

كلمة رئيس مجلس الإدارة ..

حضرات السادة المساهمين الكرام،

يسرني، بالأصالة عن نفسي وبالنيابة عن مجلس إدارة الشركة الأردنية للصناعات الخشبية / جوايكو، أن أضع بين أيديكم هذا التقرير الموحد عن عامي ٢٠٢٤ و٢٠٢٥، وهما عامان اتسما بظروف استثنائية وتحديات كبيرة، ولكن أيضاً بقرارات جوهرية اتخذتها الشركة للحفاظ على استمراريتها، ومعالجة أوضاعها المالية، وإعادة توجيه أعمالها نحو فرص أكثر جدوى واستدامة.

لقد تأثرت أعمال الشركة خلال هذين العامين، كما تأثرت مختلف القطاعات الاقتصادية في المملكة، بالظروف السياسية والاقتصادية المحيطة، وفي مقدمتها تداعيات حرب غزة على السوق الأردني، وما صاحبها من تراجع في الطلب، وضعف في النشاط الاقتصادي، وضغوط واضحة على السيولة والتدفقات النقدية. وقد انعكس ذلك على بيئة الأعمال بوجه عام، وعلى أعمال الشركة بوجه خاص، الأمر الذي فرض على مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية اتخاذ قرارات صعبة ولكن ضرورية، هدفها حماية الشركة وتخفيف الأعباء عنها وتحسين قدرتها على الوفاء بالتزاماتها التشغيلية والمالية.

وقد ركزت الشركة خلال عام ٢٠٢٤ على معالجة أوضاعها المالية، وخفض المديونية البنكية، وتقليص الأعباء التمويلية، وخفض الكلف والمصاريف الثابتة مقارنة بعام ٢٠٢٣. وانعكس ذلك على تكاليف التمويل التي بلغت ٥٦٧,٠٤٨ ديناراً في عام ٢٠٢٤ ثم انخفضت إلى ٢٥١,٧٠٤ ديناراً في عام ٢٠٢٥. كما سجلت الشركة دخلاً شاملاً بمبلغ ٥٦١,٣٢٨ ديناراً في عام ٢٠٢٤ و٤٣٠,١٧٩ ديناراً في عام ٢٠٢٥.

وتجدر الإشارة بصراحة إلى أن النتائج الإيجابية المحققة خلال العامين تأثرت جزئياً ببنود غير متكررة. ففي عام ٢٠٢٤ كان لأرباح بيع الأراضي أثر جوهري على النتائج المالية، بينما كان للتنازل عن قرض المساهم في عام ٢٠٢٥ أثر جوهري على المركز المالي وقائمة الدخل.

وفي هذا الإطار، اتخذت الشركة خلال عام ٢٠٢٤ خطوة مالية مهمة تمثلت في بيع قطعة الأرض رقم (٥٦٦) الكائنة في قرية عمان، مديرية أراضي عمان، الحوض (٥٠)، رقم اللوحة (٥٠)، بمبلغ ٢,١٥٠,٠٠٠ دينار أردني حيث ترتب على الشركة التزامات مالية قائمة تجاه البنك العربي بموجب قرض قائم وبفوائد مرتفعة بقيمة إجمالية مقدارها (2,150,000) دينار أردني، فقد تقرر بيع قطعة الأرض المذكورة أعلاه بمبلغ إجمالي قدره (2,150,000) دينار أردني وذلك لصالح المشتري شركة بحيرة الشوكولاته لتصنيع الشوكولاته وذلك لمعالجة تلك الالتزامات وسداد القرض المذكور لصالح البنك العربي. وقد تم استخدام حصيلة البيع لتسوية الدين القائم، الأمر الذي مكن الشركة من إعادة هيكلة التزاماتها المالية، حيث مُنحت تسهيلات مصرفية على شكل حساب جاري مدين بقيمة (٦٠٠,٠٠٠) دينار أردني، وقد انعكس هذا الإجراء بصورة مباشرة على تخفيض مصاريف الفوائد المترتبة على الشركة، وساهم في معالجة مشكلة نقص السيولة النقدية، مما عزز قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها التشغيلية وضمن استمراريتها أعمالها، ومن باب الإفصاح الكامل، أيضاً قامت الشركة ببيع قطعة الأرض رقم (٧٠٧) الكائنة في قرية عمان، مديرية أراضي عمان، الحوض (٥٢)، رقم اللوحة (٥٣)، نظراً لوجود ذمم مالية مستحقة لصالح عدد من الموردين، وهم شركة الظافر للسيراميك والأجهزة الكهربائية وشركة الصعيدي لمواد البناء، وبمبالغ إجمالية مقدارها (487,518) دينار أردني فقد ترتب على الشركة التزامات مالية متراكمة لصالحهم. وبسبب قيام هؤلاء الموردين باتخاذ إجراءات قانونية ترتب عليها وضع حجز على قطعة الأرض، حيث أصبح من الضروري اتخاذ إجراء عاجل لمعالجة هذا الوضع.

وعليه، قررت الشركة بيع قطعة الأرض المذكورة أعلاه بمبلغ (637,200) دينار أردني بغرض تسوية تلك الذمم المالية وسداد الالتزامات المستحقة، ورفع الحجز القائم، وتجنب أي تبعات قانونية أو مالية إضافية قد تؤثر على سير أعمال الشركة؛ وقد أسهم هذا الإجراء بشكل مباشر في تخفيض حجم المديونية وتحقيق أرباح، مما انعكس إيجاباً على تحسين الوضع المالي العام للشركة.

وبناءً عليه، فإن عملية البيع للأراضي أعلاه قد تمت استناداً إلى اعتبارات مالية وقانونية ضرورية، وفي إطار خطة واضحة تهدف إلى تخفيض الأعباء المالية، تسوية الالتزامات، وتحسين التدفقات النقدية للشركة.

وعلى الصعيد التشغيلي، واصلت الشركة خلال عام ٢٠٢٤ تنفيذ برنامج خفض الكلف وتقليص النفقات العامة والoverheads، كما استكملت إطلاق الجيل الجديد من المطايخ وبدأت بيع هذه المنتجات في المعرض السعودي، بما يمثل خطوة مهمة في تطوير المنتج وتعزيز الحضور الخارجي للشركة.

أما في عام ٢٠٢٥، فمن أبرز التطورات الجوهرية قرار روكي ماونت للاستثمارات التنازل النهائي عن كامل حقوقها الناشئة عن قرض المساهم لصالح الشركة، بما يشمل أصل القرض والفوائد ورسوم خدمة التمويل، وبإجمالي مبلغ متنازل عنه قدره ١,٨٢٩,٩١٢ ديناراً أردنياً، وهو ما انعكس إيجاباً على قائمة المركز المالي وقائمة الدخل وساهم في تخفيف التزامات الشركة وتحسين مركزها المالي.

كما شهد عام ٢٠٢٥ تطوراً قانونياً مهماً تمثل في صدور حكم نهائي لصالح الشركة في القضية المقامة مع شركة إنجاز للإعمار والاستثمار، مع رد المطالبات المقابلة ضد الشركة وعدم ترتب أي مسؤولية نهائية عليها في هذه القضية، مع استمرار الشركة بشكل عام في متابعة استيفاء حقوقها وفق الأصول.

وفي جانب النمو الخارجي، دخلت الشركة خلال عام ٢٠٢٥ في مذكرة تفاهم مع شركة سعودية متخصصة في تجزئة الأثاث عالي الجودة ولها انكشاف على قطاع المشاريع، بما يتيح للشركة منفذاً محتملاً للتعاون الإداري والتجاري، وبيع مطايخ جوايكو، وفتح المجال مستقبلاً للتصنيع لصالح هذا الطرف، والاستفادة من فرص المشاريع في السوق السعودي والتوسع الإقليمي.

ورغم صعوبة المرحلة، فإن الشركة لا تزال تتحرك على أكثر من محور لاستعادة الزخم وتحسين الاستدامة. وفي هذا الإطار، تقوم الشركة حالياً بإجراء مناقشات مع عدد من المستثمرين الاستراتيجيين والماليين المحتملين، في إطار دعم خططها المستقبلية وتعزيز قدرتها على النمو والاستدامة. وفي الختام، فإن مجلس الإدارة يؤكد أن القرارات التي اتخذت خلال عامي ٢٠٢٤ و ٢٠٢٥ لم تكن سهلة، لكنها كانت ضرورية. وقد تمحورت أولويات الشركة حول تخفيف الأعباء المالية، ومعالجة ضغوط السيولة، وخفض الكلف، والمحافظة على الاستمرارية، وإعادة توجيه النشاط نحو أسواق وفرص أكثر جدوى. وبالنيابة عن مجلس الإدارة، أتوجه بالشكر إلى مساهمينا الكرام، وموظفي الشركة، وعملائنا، وشركائنا، وكل من واصل دعم جوايكو خلال هذه المرحلة الدقيقة، أملين أن تشكل الخطوات التي اتخذت خلال العامين أساساً أكثر صلابة للمرحلة المقبلة.

أولاً: نبذة عن الشركة ونشاطها

تتمثل الأنشطة الرئيسية للشركة في صناعة المطايخ والأثاث والأبواب والمنتجات الخشبية، إضافة إلى تجارة إكسسوارات الأثاث والمفروشات وما يرتبط بذلك من أنشطة مساندة. وتواصل الشركة العمل من مواقعها التشغيلية والإدارية في عمان، مع تركيز خاص على الإنتاج والتجزئة والتصدير.

ثانياً: أبرز التطورات خلال عام ٢٠٢٤

١. خفض المديونية البنكية وما تبعه من خفض واضح في مصاريف الفوائد.
٢. خفض التكاليف مقارنة بعام ٢٠٢٣ وتقليص المصاريف العامة والoverheads.
٣. تحقيق دخل شامل بمبلغ ٥٦١,٣٢٨ دينارًا خلال السنة.
٤. تسجيل مبيعات بقيمة ٤,٢٨٥,٦٧٩ دينارًا وإيرادات أخرى بقيمة ٢,٣٧٥,٩٩٢ دينارًا.
٥. الانتهاء من إطلاق الجيل الجديد من المطابخ وبدء بيعه في المعرض السعودي.
٦. بيع قطعة الأرض رقم (٥٦٦) لمعالجة الالتزامات تجاه البنك العربي وتخفيف الضغط على السيولة.

ثالثاً: أبرز التطورات خلال عام ٢٠٢٥

١. استمرار ضعف الطلب وضغط السوق على الإيرادات ضمن بيئة تشغيلية صعبة.
٢. تسجيل دخل شامل بمبلغ ٤٣٠,١٧٩ دينارًا خلال السنة.
٣. تسجيل مبيعات بقيمة ١,٩٩٤,١٢٧ دينارًا وإيرادات أخرى بقيمة ١,٨٩٥,٠٧٠ دينارًا.
٤. تنازل روكي ماونت للاستثمارات عن قرض المساهم والفوائد ورسوم خدمة التمويل بإجمالي ١,٨٢٩,٩١٢ دينارًا، وانعكاس ذلك إيجاباً على قائمة المركز المالي وقائمة الدخل.
٥. صدور حكم نهائي لصالح الشركة في القضية المقامة مع شركة إنجاز للإعمار والاستثمار، مع رد المطالبات المقابلة وعدم ترتب أي مسؤولية نهائية على الشركة.
٦. توقيع مذكرة تفاهم مع شركة سعودية متخصصة في تجزئة الأثاث عالي الجودة ولها انكشاف على قطاع المشاريع، بما يفتح آفاقاً للتعاون التجاري والإداري والتصنيعي مستقبلاً.
٧. الاستمرار في دراسة فرص التعاون مع عدد من المستثمرين الاستراتيجيين والماليين المحتملين.

رابعاً: الإفصاح عن بيع الأراضي

١. قطعة الأرض رقم (٧٠٧):

قامت الشركة ببيع قطعة الأرض رقم (٧٠٧) الكائنة في قرية عمان، مديرية أراضي عمان، الحوض (٥٢)، رقم اللوحة (٥٣)، بمبلغ ٦٣٧,٢٠٠ دينار أردني، وذلك نتيجة وجود ذمم مالية مستحقة لصالح عدد من الموردين، ومنهم شركة الظافر للسيراميك والأجهزة الكهربائية وشركة الصعيدي لمواد البناء، وما ترتب على ذلك من إجراءات قانونية ووضع حجز على قطعة الأرض. وقد جاء البيع بهدف تسوية الذمم المستحقة، ورفع الحجز، وتجنب تبعات قانونية ومالية إضافية.

٢. قطعة الأرض رقم (٥٦٦):

قامت الشركة خلال عام ٢٠٢٤ ببيع قطعة الأرض رقم (٥٦٦) الكائنة في قرية عمان، مديرية أراضي عمان، الحوض (٥٠)، رقم اللوحة (٥٠)، إلى شركة بحيرة الشوكولاته لتصنيع الشوكولاته بمبلغ ٢,١٥٠,٠٠٠ دينار أردني، وذلك لمعالجة الالتزامات القائمة تجاه البنك العربي وسداد القرض القائم ذي الفوائد المرتفعة. وقد مكن هذا الإجراء الشركة من إعادة هيكلة التزاماتها المالية، ومنحها لاحقاً تسهيلات مصرفية على شكل حساب جارٍ مدين بقيمة ٦٠٠,٠٠٠ دينار، كما ساهم مباشرة في تخفيف عبء الفوائد ومعالجة شح السيولة.

خامساً: الشركات التابعة والأسواق الخارجية

أما بالنسبة لشركة جوايكو لتجارة الأثاث ذ.م.م. في أبوظبي، الإمارات العربية المتحدة، وهي شركة تابعة مملوكة بالكامل للشركة، فقد أصبح وضعها تحت التصفية. وقد جاء قرار مجلس الإدارة بذلك نتيجة ضعف الجدوى وقلة الاهتمام التجاري في السوق الإماراتي، مقابل قناعة أوضح بأن الأولوية التصديرية للشركة في المرحلة الحالية يجب أن تتركز على السوقين السعودي والعراقي لما يقدمانه من فرص أفضل للنمو والتوسع.

كما تواصل الشركة توجيه اهتمامها التصديري نحو السوقين السعودي والعراقي، إلى جانب تطوير فرصها التجارية في المملكة العربية السعودية من خلال مذكرة التفاهم المشار إليها أعلاه.

سادساً: المخاطر والتحديات المستقبلية

خلال الأعوام الخمسة الماضية، واجهت الشركة تراجعاً ملحوظاً في حجم مبيعاتها نتيجة الظروف المالية الصعبة التي مرّ بها الأردن والمنطقة. فقد عانت الشركة من ضائقة مالية حادة خلال فترة جائحة كورونا، حيث استمرت في تحمل مصاريفها التشغيلية رغم الانخفاض الكبير في الطلب، ثم تلا ذلك حالة ركود اقتصادي خلال فترة حرب غزة، الأمر الذي انعكس بشكل مباشر على مبيعات منتجات الشركة وأضعف قدرتها على تحقيق النمو المستهدف.

كما ساهمت شدة المنافسة في قطاع المنتجات الخشبية، وازدياد عدد الشركات العاملة في هذا المجال، في تقليص الحصة السوقية للشركة، وهو ما أدى إلى تراجع قدرتها على الحفاظ على مستويات البيع السابقة. وزاد الأمر تعقيداً الركود الذي أصاب سوق العقار الأردني خلال الأعوام الأخيرة، حيث يُعد هذا القطاع أحد أهم المحركات لطلب المنتجات الخشبية.

إلى جانب ذلك، شهدت أسعار المواد الخام ارتفاعاً ملحوظاً، في وقت لم تتمكن فيه الشركة من رفع أسعار منتجاتها النهائية بما يتناسب مع زيادة الكلف، نتيجة المنافسة الشديدة في السوق المحلي، مما أثر على هوامش الربح بشكل سلبي.

وعلى الصعيد الإقليمي، فإن الوضع المتأزم في المنطقة خلال الأعوام الثلاثة الماضية أدى إلى صعوبة توقيع مشاريع خارج المملكة، خصوصاً في المملكة العربية السعودية ودول الخليج، حيث كانت مشاريع التصدير تشكل سابقاً جزءاً رئيسياً من مبيعات الشركة السنوية.

وعلى الرغم مما ورد أعلاه، فإن الشركة تسعى إلى تطوير حلول مبتكرة وقنوات بيع جديدة، إلى جانب تحسين القنوات الحالية، بهدف تحقيق أرقام مبيعات مقبولة تتناسب مع حجم المصاريف التشغيلية في ظل الظروف الراهنة. كما تعمل الإدارة على دراسة خيارات تنوع الأسواق، وتوسيع قاعدة العملاء، وتبني استراتيجيات تسويق رقمية أكثر فاعلية، إضافة إلى تعزيز الكفاءة التشغيلية وخفض التكاليف غير الضرورية.

وتبعاً لما ورد اعلاه وفي الفترة الأخير، ارتفعت الديون المترتبة على الشركة بشكل ملحوظ نتيجة التراجع في المبيعات وزيادة الكلف التشغيلية وعموماً للأسباب الواردة أعلاه، الأمر الذي أدى إلى تفاقم الأعباء المالية وصعوبة الوفاء بالالتزامات المستحقة في مواعيدها.

في ضوء هذه الظروف، تبرز حاجة ملحة لاستقطاب مستثمرين استراتيجيين للمساهمة في معالجة التحديات التي تواجه الشركة. وحالياً، تجري مناقشات مع مستثمرين محتملين اثنين، حيث سيتم منح هذه المفاوضات مهلة حتى نهاية العام الجاري. وفي حال عدم التوصل إلى اتفاق مع أيٍّ منهما، ستقوم الشركة بدراسة وطرح بدائل جوهرية أخرى مناسبة.

سابعاً: مجلس الإدارة

السنة	الصفة	الأعضاء
٢٠٢٤	رئيس مجلس الإدارة	مجيب هزاع أحمد نعمان
٢٠٢٤	نائب رئيس مجلس الإدارة	مكرم عادل نجيب قبعين
٢٠٢٤	أعضاء	محمد هاشم بكر الحاج محمد فخري كامل النشاشيبي عن مجموعة المطلق للاستثمار الصناعي فنسنت بهات بهارات فاوديف بهات عن مجموعة المطلق للاستثمار الصناعي رامز نجيب عادل قبعين علاء الدين سعيد خضر وواد
٢٠٢٥	رئيس مجلس الإدارة	مكرم عادل نجيب قبعين
٢٠٢٥	نائب رئيس مجلس الإدارة	رامز نجيب عادل قبعين
٢٠٢٥	أعضاء	علاء الدين سعيد خضر وواد ديمة زياد شوكت مرجي نجيب عادل نجيب قبعين حتى ٢٠٢٥/٤/٢١ غالية شارلي غالب بشارات حتى ٢٠٢٥/٨/٢٨ نادر موسى سلامة الحداد حتى ٢٠٢٥/٥/٢٢

ثامناً: الموارد البشرية

السنة	الإدارة	المصنع	المعرض	المجموع
٢٠٢٤	٢٢	٩٩	١٥	١٣٦
٢٠٢٥	١٦	٧٥	١٠	١٠١

ويعكس هذا الانخفاض في أعداد العاملين مقارنةً بنهاية عام ٢٠٢٣، حيث بلغ العدد آنذاك ٢٢٨ موظفًا، الإجراءات التي اتخذتها الشركة خلال العامين بهدف مواءمة هيكل الكلف مع واقع السوق، وتعزيز الكفاءة التشغيلية، والحد من الأعباء الثابتة.

تاسعاً: نظرة مستقبلية

تسعى الشركة خلال المرحلة المقبلة إلى البناء على ما تم إنجازه من إجراءات تصحيحية، ومواصلة ضبط الكلف، وتعزيز فرص النمو في الأسواق الخارجية، مع التركيز على الشراكات التجارية والتصنيعية التي يمكن أن تدعم المبيعات وتحسن الاستدامة. كما تواصل الشركة مناقشاتها مع عدد من المستثمرين الاستراتيجيين والماليين المحتملين في إطار دعم خططها المستقبلية.

عاشراً: كلمة ختامية

إن مجلس الإدارة يؤكد أن ما تم اتخاذه خلال عامي ٢٠٢٤ و٢٠٢٥ من قرارات وإجراءات لم يكن سهلاً، لكنه كان ضرورياً في ضوء التحديات التي واجهتها الشركة. وقد تمحورت هذه القرارات حول تخفيف الأعباء، ومعالجة ضغوط السيولة، وخفض الكلف، والمحافظة على استمرارية الشركة، وإعادة توجيه أعمالها نحو أسواق وفرص أكثر جدوى.

وبالنيابة عن مجلس الإدارة، نتوجه بالشكر والتقدير إلى مساهمينا الكرام، وموظفي الشركة، وعملائنا، وشركائنا، وكل من واصل دعم جوايكو خلال هذه المرحلة الدقيقة، أملين أن تشكل الخطوات التي اتخذت خلال العامين أساساً أكثر صلابة للمرحلة المقبلة.

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام،

رئيس مجلس الإدارة