

شركة القرين لصناعة الكيماويات البترولية (القرين)

محضر مؤتمر المستثمرين/المحللين للتسعة أشهر المنتهية في 31 ديسمبر 2020 من السنة المالية 2021/2020 – (مترجم).

الأربعاء الموافق 03 فبراير 2021 – الساعة الثانية والنصف من بعد الظهر (توقيت الكويت)

المشاركون من قبل شركة القرين

- تنوير أحمد خالفاي – رئيس الإدارة المالية (CFO)
- ميكي زكريا – رئيس إدارة الاستثمار (CIO)
- عبدالحميد نبيل ملحس – مدير الاستثمار والاتصال

رئيس الجلسة

- يوسف الحسيني – المجموعة المالية هيرميس

يوسف حسيني: طاب مساءكم سيداتي وسادتي. معكم يوسف الحسيني من المجموعة المالية هيرميس. شكرًا لانضمامكم إلينا اليوم في المؤتمر المنعقد عبر البث لعرض نتائج شركة القرين لصناعة الكيماويات البترولية (القرين) الخاصة بنتائج الربع الثالث من السنة المالية 2021/2020. حيث ينضم إلينا اليوم من القرين السيد/ تنوير خلفاي - رئيس الإدارة المالية، والسيد/ ميكي زكريا - رئيس إدارة الاستثمار، والسيد/ عبدالحميد ملحس - مدير الاستثمار والاتصال.

سنبدأ البث بعرض تقديمي مقدم من قبل الإدارة التنفيذية، وسيتم إتاحة الفرص للرد على أسئلتكم واستفساراتكم مباشرة من بعد الانتهاء من العرض التقديمي.

ودون مزيد من المقدمات، يسعدني إحالة الاتصال إلى السيد/ عبدالحميد لنبدأ المؤتمر، تفضل سيدي.

عبد الحميد ملحس: شكرًا يوسف، طاب يومكم جميعاً، وشكرًا لانضمامكم إلينا اليوم في البث الخاص بنتائج أرباح شركة القرين لصناعة الكيماويات البترولية (القرين) للتسعة شهور المنتهية في 31 ديسمبر 2020 من السنة المالية 2021/2020، حيث سيشارك زميلي السيد/ تنوير خلفاي - رئيس الإدارة المالية - تغطية أبرز النتائج المالية الخاصة بالفترة المعلنة، ومن ثم سيغطي السيد/ ميكي زكريا أبرز نتائج أعمال شركات القرين التابعة والزميلة.

وفي الختام وقبل البدء بالمكالمة، أود أن أشير إلى إعلان إخلاء المسؤولية المبين في الصفحة الثانية من العرض التقديمي المنشور، والذي يوضح بأن هذا البث لن يتضمن بأي حال من الأحوال أي عرض لاكتتاب أو إجراء أية تعاملات على أي ورقة مالية. كما أود أن أذكر بأن أي بيان تطليقي قد يصدر أثناء هذا البث قد جرى تقديمه بأقصى قدر من علمنا واعتقادنا حتى تاريخه، ومن الوارد أن يتسبب عامل المخاطرة في نتائج مستقبلية تختلف عن تلك الموضحة خلال هذا البث.

سأقوم الآن بتسليم المكالمة للسيد تنوير خلفاي لبدء العرض التقديمي، تفضل تنوير...

تنوير خلفاي: شكرا لك. سيداتي وسادتي، يسعدني تقديم عرض المستثمرين الخاص بالتسعة شهور المنتهية في 31 ديسمبر 2020 من السنة المالية 2021/2020، والتي سجلت شركة القرين خلالها صافي ربح بقيمة 7.61 مليون دينار كويتي (د.ك.) مقابل مبلغ 14.29 مليون د.ك. لذات الفترة من العام الماضي، أي بانخفاض بنسبة 47%، وبالمثل، بلغت ربحية السهم الواحد مبلغ 7.45 فلس للسهم الواحد مقابل 13.88 فلس لذات الفترة العام الماضي.

وارتفعت إيرادات المبيعات خلال فترة التسعة أشهر إلى مبلغ 175 مليون د.ك. مقابل 163 مليون د.ك. خلال ذات الفترة من العام الماضي مسجلة ارتفاع بقيمة 11 مليون د.ك. أو ما يعادل نسبة 7% عن العام الماضي نتيجة ارتفاع مبيعات الشركة السعودية لمنتجات الألبان والأغذية (سدافكو)، بالإضافة إلى تجميع بيانات شركة جاسم للنقل والمناولة (جاسم للنقل) لإجمالي فترة التسعة أشهر بالمقارنة مع العام الماضي، كذلك ارتفع مجمل الأرباح المجمعة ليصل مبلغ 57 مليون د.ك. لفترة التسعة أشهر، وهو ما يمثل ارتفاع بنسبة 4% عن العام الماضي، وهو مؤشر جيد في ظل هذه الظروف الاستثنائية التي تخوضها الأسواق.

ولكن، على الرغم من ارتفاع مجمل الربح المجمع، إلا أن صافي الأرباح قد انخفض بشكل رئيسي نتيجة انخفاض حصة الأرباح من الشركات الزميلة، وتحديداً من الشركة الكويتية للعطريات (العطريات) التي بلغ صافي خسائرها خلال فترة التسعة أشهر صافي مبلغ 3.39 مليون دولار أمريكي (1.03 مليون د.ك.). مقابل صافي ربح بمبلغ 131.08 مليون دولار أمريكي (39.82 مليون د.ك.). خلال ذات الفترة من العام الماضي، وهو ما يعادل انخفاض بنسبة 103%. وبالتالي، فقد بلغت حصة القرين البالغة 20% من رأسمال شركة العطريات مبلغ 0.68 مليون دولار أمريكي (0.21 مليون د.ك.) مقابل حصة أرباح بمبلغ 26.22 مليون دولار أمريكي (7.96 مليون د.ك.) خلال ذات الفترة من العام الماضي.

وارتفعت المصروفات العمومية والإدارية خلال الفترة لتصل مبلغ 20.92 مليون د.ك. مقابل مبلغ 15.86 مليون د.ك. خلال ذات الفترة من العام الماضي نظراً للظروف الاستثنائية التي يخوضها العالم، أي بارتفاع بقيمة 5.06 مليون د.ك. أو نسبة 32% نتيجة تجميع مصاريف شركة جاسم للنقل لفترة التسعة شهور، بالإضافة إلى تأثير معامل إطفاء الأصول الغير ملموسة الخاصة بها خلال الفترة البالغ مبلغ 1.55 مليون د.ك.، وكذلك ارتفاع المصاريف العمومية والادارية لشركات القرين التابعة بشكل عام. ولكن من جهة أخرى، يجدر الإشارة إلى أن مصاريف التمويل قد انخفضت بمبلغ 860 ألف د.ك. أي ما يعادل نسبة 33%، نتيجة الحصول على شروط أفضل مع البنوك، والانخفاض في أسعار الفوائد.

وبالانتقال إلى الميزانية العمومية، فقد شهدت الأصول المتداولة انخفاض طفيف بنسبة 5% عن العام الماضي، لتصل إلى مبلغ 175 مليون د.ك.، وكذلك تأثر إجمالي الأصول المجمعة للشركة بشكل طفيف ليصل مبلغ 757 مليون د.ك. مقابل 779 مليون د.ك. لذات الفترة من العام الماضي نتيجة توزيعات الأرباح النقدية الخاصة بالسنة المالية الماضية، وانخفاض قيم بعض أصول الشركة. أما بالنسبة لإجمالي المطلوبات الشركة، فقد انخفضت بنسبة 5% عن العام الماضي، ولم تتغير مستويات المطلوبات الغير متداولة بشكل يذكر، ولكنها انخفضت قليلاً نتيجة سداد جزئي لبعض قروض الشركة، وكذلك انخفاض إجمالي حقوق المساهمين بنسبة 4% عن العام الماضي نتيجة سببين رئيسيين وهما، توزيعات الأرباح النقدية الخاصة بالسنة المالية السابقة واحتياطي القيمة العادلة. وبهذا انتهى من أبرز النتائج المالية.

عبد الحميد ملحس: شكراً لك تنوير. ننتقل الآن إلى زميلي ميكي زكريا لتغطية أبرز نتائج الأعمال.

ميكي زكريا: شكراً. سأبدأ التغطية بمجموعة إيكويت، حيث سجلت الشركة خلال فترة التسعة أشهر معدلات تشغيل صحية تفوقت عن معدلات ذات الفترة من العام الماضي، وبلغ إنتاج مصنع أويستر كريك (Oyster Creek) كمية 689 كيلو متر طن، وهو ما يتعدى طاقة المصنع الانتاجية السنوية البالغة 750 كيلو متر طن. وأما فيما يخص اسعار منتجاتها البتروكيماوية، فإننا نلاحظ بأنها لا زالت تعاني من بعض الضغوطات السعرية الناتجة عن ضعف الطلب العالمي نتيجة انتشار وباء الكورونا المستجد COVID-19 وعوامل أخرى، حيث انخفضت أسعار مادة الايثيلين جلايكول (EG) ومادة البولي ايثيلين (PE) بنسبة 25% ونسبة 19% على التوالي مقابل ذات الفترة من العام السابق، وعلى الرغم من ارتفاع معدلات التشغيل التي ساهمت في رفع كميات الانتاج، إلا أن إجمالي الإيرادات خلال الفترة قد انخفض بنسبة 15% نتيجة انخفاض أسعار المنتجات.

ميكي زكريا:

وأما بالنسبة لشركة العطريات، فقد انخفض صافي ربحها خلال الفترة المعلنة نتيجة الانخفاض الكبير لأسعار منتجاتها، وتحديدًا مادة البرزايلين (PX) ، حيث كانت نتائج الربع الثالث الأسوأ على الإطلاق، ماحية بذلك كل مكاسب النصف الأول لشركة العطريات، وكان ذلك بشكل أساسي نتيجة تراجع اسعار مادة البرزايلين (PX) ومادة الستايرين مونومير (SM) بنسبة 38% و34% على التوالي عن مستوياتها في ذات الفترة من العام السابق.

وبالانتقال إلى شركة سدافكو، فقد سجلت الشركة خلال فترة التسعة شهور صافي ربح بقيمة 204 مليون ريال سعودي (ر.س) مقابل 192 مليون ر.س. لذات الفترة من العام الماضي، أي بما يعادل زيادة بنسبة 7% عن العام الماضي، وجاء ذلك نتيجة لارتفاع المبيعات، وانخفاض تكلفة المبيعات والعروض الخاصة مقابل ذات الفترة من العام الماضي، وعلى الرغم من المصاريف الإضافية لمواجهة جائحة وباء كورونا المستجد، والتي شملت تبرعات بقيمة 12.5 مليون ر.س. لحكومات المملكة العربية السعودية، والمملكة الأردنية الهاشمية، والبحرين والكويت.

كما سجلت الإيرادات المجمعة لشركة سدافكو خلال الفترة المعلنة ارتفاعاً بنسبة 6% عن ذات الفترة من العام الماضي، وحافظت الشركة على مراكزها الريادية في الحصة السوقية الخاصة بقطاعاتها الرئيسية، حيث بلغت حصتها السوقية في قطاع الحليب نسبة 28%، ومعجون الطماطم نسبة 50%، والآيس كريم نسبة 26%، علماً بأن سدافكو تعتمد افتتاح مصنعاً جديداً للآيس كريم بحلول شهر مايو 2021.

ويجدر بالذكر بأن زيادة ضريبة القيمة المضافة (VAT) في المملكة العربية السعودية من نسبة 5% إلى 15% اعتباراً من تاريخ 1 يوليو 2020 كان له تأثير سلبي ملحوظ على الانفاق الاستهلاكي السعودي بشكل عام، حيث انخفضت مبيعات الحليب خلال الربع الثالث من العام، أي بعد زيادة الضريبة، نتيجة لذلك، بالإضافة إلى الخصومات الغير منطقية من الشركات المنافسة في قطاع الحليب. وأخيراً، قام مجلس إدارة سدافكو في شهر ديسمبر 2020 باعتماد توزيع أرباح مرحلية بقيمة 3 ر.س. للسهم الواحد مقابل 2.5 ر.س. في العام الماضي.

أما بخصوص الشركة الوطنية للخدمات البترولية (نابيسكو)، فقد حققت الشركة خلال فترة التسعة شهور صافي ربح أقل بنسبة 39% عن العام الماضي، وكان ذلك نتيجة انخفاض إيرادات الاعمال والهوامش الربحية إثر دخول منافسين جدد في قطاع تدعيم الآبار مع شركة نفط الكويت، وهو ما انعكس على حصة شركة نابيسكو من الاعمال المنفذة.

ويجدر بالذكر بأن شركة نابيسكو قد عقدت جمعيتها العمومية العادية في 18-يونيو-2020، واعتمدت توزيع أرباح نقدية بقيمة 70 فلس للسهم الواحد عن السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2019، وقد تم استلام هذه التوزيعات خلال الربع المعلن. كما وقد قمنا في شهر سبتمبر من عام 2020 بالاستحواذ على حصة اضافية في شركة نابيسكو بعدد 8.83 مليون سهم (تعادل حصة بنسبة 8.8%) بسعر 1.200 دينار للسهم الواحد، واجمالي قيمة 10.6 مليون د.ك.، وهو ما رفع حصة مجموعة شركات القرين الى نسبة 60.53% من رأسمال شركة نابيسكو.

ميكي زكريا:

وبالانتقال إلى شركة جاسم للنقل، فإنه وعلى الرغم من تأثير انتشار وباء الكورونا المستجد الملحوظ خلال الأشهر الماضية على الأسواق الأساسية التي تستهدفها الشركة نتيجة انخفاض الأعمال وعمليات الاغلاق والحظر الكلي، إلا ان الشركة قد سجلت إيرادات قوية بالمجمل خلال فترة التسعة أشهر من عام 2020، وبلغ إجمالي الانخفاض في الإيرادات بنسبة 10% مقابل ذات الفترة من العام الماضي. هذا وقد تلقت شركة جاسم للنقل في نهاية شهر سبتمبر موافقة من هيئة الموانئ الكويتية لتفريغ البضائع العامة والكنكر والصلبوك في ميناء الشعيبية، علماً بأن الشركة قد بدأت عمليات تفريغ البضائع في منطقة الشعيبية ابتداءاً من شهر نوفمبر الماضي.

وفيما يخص الشركة المتحدة للمشروعات النفطية (المتحدة)، فقد سجلت ارتفاعاً صحياً بالربحية بلغ نسبة 72% عن العام الماضي نظراً لتحسن ربحية شركاتها الزميلة وهم شركة الخريّف المتحدة، والشركة المتحدة بريسيشن للحفريات (UPDC)، حيث شهدت شركة الخريّف تحسناً ملحوظاً في ربحيتها وبيئتها اعمالها في المنطقة المقسومة (JO) وشركة نطف الكويت، بالإضافة إلى عدم وجود مصاريف استثنائية مثل التي تكبدتها في العام الماضي نتيجة تخفيض قيمة أصول معينة نتيجة الإلغاء المبكر لأحد عقود الخدمات.

وأخيراً، شركة انشاء القابضة التي بلغت ربحيتها خلال فترة التسعة أشهر نسبة 33% من ذات الفترة من العام الماضي نتيجة عمليات الحظر والاقفالات التي فرضتها الدولة لمواجهة انتشار وباء الكورونا في الربع الثاني، وهو ما نتج عن انخفاض ملحوظ في مبيعات الشركة على الرغم من مستويات المبيعات الممتازة التي حققتها الشركة في الربع الأول من عام 2020. وبذلك نصل إلى نهاية تغطية أبرز اعمال استثماراتنا. شكراً على وقتكم، ونحن على استعداد لاستقبال اسئلتكم الان...

الاسئلة

يوسف حسيني: شكراً لكم. يسرني فتح المجال للأسئلة الآن. إذا كان لديكم أي سؤال، يرجى ارساله في الخانة المخصصة لذلك وسأقرأه بالنيابة عنكم، او استخدام خاصية رفع اليد، حتى أشغل لكم الميكروفون ويتسنى لكم السؤال مباشرة. شكراً لكم.

ولحين وصول أسئلة المشاركين، لدي سؤال لكم، لقد لاحظنا بالفترة الاخيرة انتعاشاً قوياً في أسعار ال EG في الأسواق العالمية خلال الشهرين الماضيين. لا اعتقد ان ذلك قد انعكس على بياناتكم المالية والفترة المعلنة، وتحديداً لأن ذلك التغير قد أتى في نهاية العام الماضي. ولكني كنت أتساءل، في ظل مستويات سعرية تقارب مستوى 600 دولار للطن الواحد من مادة ال EG، كيف ترون مستوى أداء وربحية اعمال شركاتكم البتروكيماوية؟ وشكراً.

ميكي زكريا:

صحيح، وهذا سؤال جيد. لقد شهدت أسعار ال(EG) ارتفاعاً شديداً خلال نهاية العام السابق، وبحسب توقعات الشركة، فإننا نعتقد بأن أسعار مادة ال(MEG) ستحافظ على مستويات ال 550-600 دولار للطن خلال عام 2021. وعلى الرغم من ان هذه الزيادة لن تؤثر بشكل كبير على ربحية إيكويت خلال عام 2020، نظراً لأن المنتجات شهدت هذا الارتفاع في نهاية عام 2020، إلا انها مؤشر جيد لنتائج عام 2021، حيث أننا نتوقع تحسن كبير في مبيعات وأسعار مادة ال(EG)، بالإضافة الى مادة البولي-ايثيلين (PE) التي ارتفع سعرها الى ما يقارب او يتعدى مبلغ ألف دولار للطن الواحد.

يوسف حسيني: حسناً. شكراً جزيلاً. والآن ننتقل للسادة المشاركين، والسؤال الأول من السيد/ راجات باقشي. تفضل راجات.

راجات باقشي: شكراً يوسف، وشكراً لكم أيها السادة على هذه المكالمة. لدي بضع من الاسئلة فيما يخص شركة العطريات. هل يمكنك تذكيرنا بمنتجاتها التي تتداولها؟ وهل تضم مادتي ال(PX) والنافثا؟

ميكي زكريا: أهلا راجات. تضم محفظة منتجات شركة العطريات على خطين اساسين، أولهما الشركة الكويتية لإنتاج البرزايلين (البرزايلين) التي تصنع مادتي ال(PX) وال(BZ)، والثانية هي الشركة الكويتية للستايرين (الستايرين) والتي تنتج مادة ال(SM).

راجات باقشي: وهل نقارن فوارق تسعيرها بمادة النافثا، أليس كذلك؟

ميكي زكريا: فقط بالنسبة لمادة ال(PX) التي تعتمد على النافثا كمادة لقيم. أما بالنسبة ال(SM)، فإنها تأخذ مزيج الايثيلين من الشركة الكويتية للاوليفينييات (TKOC) وتستخدم مادة ال(BZ) من شركة البرزايلين.

راجات باقشي: وهل تتمتع شركة العطريات بأي دعوم سعرية على مادة اللقيم، أم انها تتبع الأسواق العالمية؟

ميكي زكريا: بالنسبة إلى مادة ال(PX)، فإنها لا تتمتع بأي دعوم سعرية، حيث أنها تأخذ النافثا بسعر قريب من أسعار السوق من شركة البترول الوطنية الكويتية (KNPC). اما بالنسبة للإيثيلين، فإنها تتمتع بنفس الدعم والتكلفة الذي تتمتع به شركة إيكويت، وكله يعتمد على تسعيرة غاز الإيثان.

راجات باقشي: حسناً. وبالنظر الى نتائج العطريات السابقة، عندما كانت أسعار منتجاتها مربحة، وبالتأكيد كانت توزيعات الأرباح جيدة، هل ترى انه من الممكن ان تحصل شركة القرين على أي توزيعات نقدية من العطريات هذا العام بسبب أوضاعها الراهنة؟

ميكي زكريا: لا زال يتعين علينا انتظار نتائج السنة المالية الكاملة للعطريات، والتي لم نلقاها بعد. أي أن من الواضح أن أداء شركة البرزايلين خلال العام كان ضعيفاً، ولكن شركة الستايرين قد حققت نتائج إيجابية وصحية، وهو ما قد يعوض عن الخسارة الى حد ما. كذلك هياكل المساهمين في كلتا الشركتين مختلفين، وهو ما قد يكون له تأثيراً ايضاً. وبالتالي، علينا التروي والانتظار لرؤية إذا ما كان هناك نوع من التوزيعات المستلمة من قبل شركة العطريات عن عام 2020، أم انها ستكون احدى السنوات التي لا نرى من شركة العطريات أي توزيعات نقدية.

راجات باقشي: حسناً. وبالرجوع إلى ما ذكره يوسف منذ قليل عن أسعار ال(EG) وال(PX)، اذن من المحتمل ان نرى نتائج أفضل مما رأيناه في الربع الحالي. هل هذا صحيح؟

ميكي زكريا: نعم، ما ذكره يوسف صحيح. لقد شهدنا ارتفاع شديد في أسعار مادة ال(EG) نحو نهاية شهر ديسمبر، وكذلك في أسعار مادة ال(PE)، ولكن بالنسبة لمادة ال(PX)، فإننا لا نزال في انتظار تلك المستويات من الانتعاش، والتي لم يحدث الا القليل منها حتى الآن. كما وارتفعت أيضاً أسعار مادة ال(BZ).

راجات باقشي: اذن ما مقدار هذه الزيادة التي رأيتها خلال شهري أكتوبر - نوفمبر؟ وهل كان تحسن هيكل ام أنك تتوقع تصحيحاً في الأسعار والعودة الى المستويات السابقة؟

ميكي زكريا: لا نرى تصحيحاً منذ ارقام نهاية شهر ديسمبر، لأننا شهدنا ارتفاع أسعار مادة ال(EG) في نهاية الشهر، ونتوقع ان تحافظ بالمتوسط على مستويات الـ 550-600 دولار امريكي للطن من شهر يناير وما بعد. ويكمن السبب الرئيسي لذلك في انخفاض مستويات المخزون على الساحل الصيني من مقدار 1.5 مليون طن الى ما يقارب 700-800 ألف طن، أي إلى حوالي النصف. وكذلك، فإننا قد لاحظنا ارتفاع في الطلب من بعد فك الاغلاقات العالمية جراء انتشار وباء كورونا، وبالتالي، فإننا لا نعتقد بأن أسعار مادة ال(EG) قد تنخفض إلى دون ذلك، في الواقع، نرى بأن الأسعار ستنتعش تدريجياً.

راجات باقشي: شكراً لكم. لدي بضع من الأسئلة، ولكنني سأتيح المجال لغيري بالسؤال في الوقت الراهن، واعد بعد ذلك.

يوسف حسيني: شكراً راجات. لدينا سؤال من السيد/ سليمان أبو الحسن. وسؤاله كما يلي: " اعتقد ان لديكم سيطرة على مجلس إدارة شركة سدافكو. فهل تخططون لإعلان توزيعات أرباح خاصة لمواجهة انخفاض دخل توزيعات الأرباح من شركة إيكويت والعطريات؟ هل يمكنكم تقديم أي إرشادات حول توزيعات القرين القادمة؟"

ميكي زكريا: نعم، تسيطر المجموعة على مجلس إدارة شركة سدافكو. ولكن مجلس إدارة شركة سدافكو يوافق على توزيعات الأرباح على أساس محددات أداء الشركة وتوقعاته المستقبلية لهذه المستويات. وبالتالي، وكما رأينا مؤخراً، فقد وافق مجلس إدارة سدافكو في شهر ديسمبر الماضي على توزيع أرباح مرحلية أعلى بنصف ريال عن السنة الماضية، والتي بلغت مقدار 3.0 ر.س. لكل سهم مقابل 2.5 ر.س. لكل سهم خلال ذات الفترة من العام الماضي. وكما تعلم، فإن السنة المالية لشركة سدافكو تبدأ في أبريل وتنتهي في مارس، وبالتالي، سوف يوصي مجلس ادارتهم بتوزيع الأرباح بناء على ذلك، ولا يمكنني التعليق بمقدار تلك التوزيعات في الوقت الحالي. وبالانتقال الى سؤالك الثاني، عما إذا كان هناك أي توزيعات خاصة لشركة القرين، فإن سياسة توزيعات الأرباح في القرين تستند على المحافظة على النمو المستقر المستمر. وبالنظر الى أداء شركاتنا، فإننا واثقون تماماً على قدرتنا على الحفاظ على استقرار سياسة توزيع الأرباح، ولا اعتقد أن هناك حاجة إلى أي توزيعات خاصة من أي شركة من شركاتنا لتحقيق ذلك.

يوسف حسيني: شكراً. تفضل راجات، يمكنك استكمال اسئلتك الآن.

راجات باقشي: شكراً. لدي عدد من الاستفسارات فيما يخص شركة نابيسكو ومن النظر الى العرض الايضاحي للمؤتمر. ذكرتم في ملاحظتكم عن تزايد معامل المنافسة في سوق عمل شركة نابيسكو. ما هي توقعاتكم لمستويات ربحية الشركة؟ وما هي طبيعة تلك المنافسة؟ أعني، كانت الشركة تحقق في السنوات السابقة نحو 11-12 مليون د.ك. كصافي ربح. فكيف يجب ان نرى المستوى الطبيعي الجديد لها؟

ميكي زكريا: في الواقع، لم يتغير سوق العمل بشكل كبير، ولكن بشكل عام لن يختلف حجم سوق العمل إلا إذا شهد زيادة جوهرياً في حجم انتاج النفط في الكويت، وبالنظر الى الوضع الراهن، وقيود انتاج الأوبك وما إلى ذلك، فإننا لا نرى حدوث ذلك بالمستقبل القريب. ولكن بشكل عام، وفيما يتعلق بأعمال شركة نابيسكو، كما تم الإفصاح عنه من قبل الشركة مسبقاً.

وحصلت شركة نابيسكو على عقدين رئيسيين خلال العام كما تم الإفصاح عنهما من قبل الشركة، أحدهما لأنابيب الملفات والخدمات ذات الصلة، والآخر مرتبط بخدمات تدعيم الآبار والخدمات المتعلقة بها، والذي تم توقيعه في بداية عام 2019، وبناء عليه حصلوا على جزء كبير من التخصيص في عام 2019. ولذا، انعكس ذلك على نتائجهم بشكل جيد للغاية. أما في الوقت الحالي، ونتيجة لوجود حد أقصى المقدار الاعمال التي يمكنهم الحصول عليها بموجب عقدهم، سيكون هناك تصحيح في حصتهم، وسيبدأ المشاركون الآخرون بالحصول على حصة أكبر من نصيب الأعمال، وهو ما حدث في عام 2020، ونتج عنه انخفاض في الهوامش الربحية بسبب ارتفاع معامل المنافسة، ودخول المزيد من الشركات. لذا، فإننا نرى بأن عام 2019 قد كان عاماً جيداً للغاية، ولم يتكرر في عام 2020 إلى حد الآن، ولكنه يجدر بنا انتظار نتائج الربع الأخير للشركة، وبالمجمل، فإنني اعتقد بأن هذه النتائج مؤشر للمستقبل القريب.

راجات باقشي: هل تعتبر أعمال تدعيم الآبار من الأعمال ذات هامش الربح الأعلى ضمن محفظة خدمات نابيسكو؟

ميكي زكريا: نعم. في الواقع، ولكن العقود السابقة كانت ذو هامش ربح اعلى من العقد الأخير الذي تم توقيعه في عام 2019.

راجات باقشي: هل يمكنك تزويدنا بتفصيل عن انخفاض الهوامش بالمقارنة مع السابق؟

ميكي زكريا: ليس لدينا معلومات خاصة بعقود الشركة.

راجات باقشي: حسناً. اذن من المحتمل ان نرى استقرار في صافي الأرباح والايادات مقابل 2019، ومن هناك، قد نرى نمو تدريجي قليل بعض الشيء، أم سيكون ثابت إلى حد ما؟

ميكي زكريا: تتمتع شركة نابيسكو بملاءة مالية قوية، ولا يوجد لديها أية ديون، وهي تبحث على الدوام على فرص التوسع، ولا تقتصر فقط على العقود الحالية التي لديها. لم يكن عام 2020 الأفضل في اتخاذ تلك الفرص والمبادرات بحكم الأوضاع، إلا انني متأكد من أنك ستري إدارة الشركة تأتي بفرص جديدة لتنمية الأعمال والاستفادة بشكل اقل من السيولة التي لديها.

راجات باقشي: هل يمكنك ان تشرح لنا كيف يجب ان نفكر في استراتيجية الشركة لمواجهة ذلك؟

ميكي زكريا: اعتقد ان الاستراتيجية ستمحور حول تنويع مجموعة خدماتهم، لذلك، أتوقع ان يقوموا بتنويع خدماتهم المقدمة بشكل أكبر، وبالمقابل، سيتم منحهم الفرصة للحصول على عقود جديدة أخرى غير ما تم تنفيذه حتى الآن.

راجات باقشي: حسناً. بالنظر الى ان غالبية اعمال الشركة مع الجهات الحكومية، وشركات مؤسسة البترول، فهل سبق ان واجهتهم أية مشاكل في تحصيل المدفوعات؟

ميكي زكريا: لم تواجه الشركة أي مشكلة فيما يتعلق بتحصيل الأموال من شركات مؤسسة البترول. طراً بعض من التأخير البسيط خلال فترة الاغلاقات، وتم تحصيل الأموال مباشرة بعد ذلك.

راجات باقشي: لدي بعض من الاستفسارات فيما يخص شركة جاسم للنقلات، ولكنني سأتيح الفرصة لغيري بالسؤال، واعدود مجدداً.

يوسف حسيني: شكراً راجات. لدينا سؤال آخر من السيد/ سليمان أبو الحسن. وسؤاله كما يلي: " بالتماشي مع عام 2020، هل قامت شركة القرين بأي خطط لخفض وتقنين المصاريف على مستوى المجموعة؟" وبهذا، فإنه يشير تحديداً الى المصاريف التشغيلية وليس الرأسمالية

تنوير خالفاي: نعم في الواقع، كان هناك عدد من التدابير المأخوذة لخفض مصاريف المجموعة وجميع شركاتها نظراً لانخفاض الإيرادات. وجاءت هذه التدابير بصورة مشجعة حتى الآن.

يوسف حسيني: شكراً. تفضل راجات، يمكنك استكمال اسئلتك الآن.

راجات باقشي: شكراً. بالإشارة الى شركة جاسم للنقلات، هل يمكنك اخبارنا عما يحدث على ارض الواقع من حيث معدلات إشغال اعمال الرافعات والمعدات خلال العام؟ وأين تجدون أنفسكم بالمقارنة مع الوضع الاعتيادي؟ وكيف ترون الأمور؟ وإذا كان بإمكانك ان تتطرق الى اعمال ميناء الشعبية، وتأثيرها المالي على الإيرادات وصافي الدخل؟

ميكي زكريا: تقوم شركة جاسم للنقلات بتأجير نوعين من القطاعات، الأول يختص بتأجير مولدات الطاقة، وقد شهد معدلات تشغيل عالية للغاية خلال عام 2020 تجاوز نسبة الـ 80%، ولكنه واجه بعض من الضغوطات السعرية مؤخراً، وبالتالي، فقد تأثرت الهوامش الربحية من ذلك القطاع قليلاً. أما القطاع الثاني، فهو ايجار المعدات، والذي واجه انخفاض كبير في معدل الاستخدام، وهو ما يشهده السوق الحالي والمنافسين كذلك، وهو أيضاً ما نعتقد انه سيتحسن في عام 2021 نتيجة لأعمال صيانة مؤسسة البترول الكويتية التي تم تأجيلها خلال 2020، وبمجرد عودتهم إلى أنشطة الصيانة سترتفع نسب الإشغال. وفيما يخص نشاط ميناء الشعبية، فقد تم تأهيل الشركة مسبقاً للقيام بأعمال المناولة في ميناء شعبية، وقد قامت الشركة بطلب الرافعات المخصصة لتشغيل الرصيفين الذين تم تخصيصها للشركة في ميناء شعبية، ونتوقع ان تصل هذه الرافعات في الربع الثاني من العام الحالي، وأن يبدأ تشغيلها في النصف الثاني من العام.

راجات باقشي: وما هو حجم الفرصة؟

ميكي زكريا: تم التأهيل المسبق لثلاثة أطراف محلية، ويبقى ان نرى مقدار العمل الذي يمكن ان تستحوذ عليه شركة جاسم للنقلات قبل ان تتمكن من ابداء أي تعليق على حجم الفرصة.

راجات باقشي: وما هو المحرك لهذا النوع من الأعمال؟ أيجب ان يكون عامل من عوامل التصدير الخاصة بدولة الكويت؟

ميكي زكريا: لا، يكمن المحرك الحقيقي لهذا النطاق من الاعمال في كم الصلبيوخ والكلنكر الذي يتم استيراده الى الدولة، وبشكل أساسي، فإنه يتم استيراد مادة الصلبيوخ لقطاع البناء التي تأتي عبر السفن بشكل شبه يومي، وتستغرق كل سفينة فترة زمنية تتراوح بين 4-5 أيام عمل لتفريغ محتواها، وهنا تكمن فرصة العمل. ونعتقد بأنه سيتم توزيع الاعمال بالتساوي على الأرصفة الستة، أي بواقع رصيفين لكل من الأطراف الثلاثة التي تم تأهيلهم.

راجات باقشي: وماذا عن تجديد العقد؟ أعنى، في المرة القادمة، لماذا قد يأتي العمل مجدداً الى شركة جاسم للنقلات، وليس لمنافس آخر في السوق؟

ميكي زكريا: يستند الامر على التأهيل المسبق، وبالتالي، فإن فترة العقد الحالي للجميع فترة عام واحد، ولكننا ناقش إمكانية الحصول على عقد طويل الأجل بسبب النفقات الرأسمالية ذات الصلة بالأمر، ولكن معظم عقود هيئة الموانئ الكويتية بشكل عام تكون لمدة عام واحد، على ان تجدد سنوياً، ولكن الأمر مشابه لميناء شويخ حيث يتم تجديده كل عام، ولذلك، لا يوجد سبب لعدم التجديد، ويمكن اعتبار النفقات الرأسمالية بمثابة حاجز يقنن من دخول المنافسين.

راجات باقشي: وها هناك نفقات رأسمالية تحتاج أن تخصصها شركة جاسم للنقلات لذلك؟

ميكي زكريا: نعم، مجرد رافعات المرفأ، التي يتعين على شركة جاسم للنقلات شراءها، وعددها 4 رافعات، وهذا هو مستوى النفقات الرأسمالية العينية.

راجات باقشي: وما هي القيمة النقدية لذلك؟

ميكي زكريا: نحو 7 ملايين د.ك. بالمجمل لكافة الاحتياجات، شاملة مبالغ شراء الرافعات.

راجات باقشي: وبالنسبة لأعمال تأجير المعدات من حيث معدلات الإشغال. هل تعتقد بأننا سنرى في عام 2021 معدلات تشغيل لايجار المعدات مماثلة لنسب تشغيل عام 2019، أم تتوقع ان الامر سيتطلب المزيد من الوقت؟ مجرد محاولة لفهم الانتعاش.

ميكي زكريا: نتوقع ان نرى انتعاشاً تدريجياً في الاعمال نحو النصف الثاني من عام 2021، ولذا، من منظور السنة المالية الكاملة، قد نرى مستويات إشغال 2022 قريبة من مستويات اشغال عام 2019. ولكننا نعتقد بأن النصف الثاني من العام سيسجل تحسناً ملحوظاً في مستويات الإشغال، وخصوصاً عند بداية موسم صيانة عمليات مؤسسة البترول، وهو ما سينعكس ايجابياً ليس فقط على شركة جاسم للنقلات، بل ايضاً على المنافسين.

راجات باقشي: حسناً، شكراً لكم أيها السادة. هذا كل ما لدي في الوقت الحالي. شكراً

يوسف حسيني: شكراً راجات. لدينا سؤال أخير من السيد/ سليمان قبيل ملاحظاتكم الختامية، وبخصوص تدابير تقنين المصروفات، وإذا ما قد قمتم بتقليل المصروفات على مستوى الشركة القابضة؟

تنوير خالفاي: نعم. تم اخذ تدابير لتخفيض المصاريف على مستوى المجموعة ككل، ولذلك، فقد قمنا بتخفيض المصاريف على مستوى الشركة القابضة، ونقلنا ذات النهج على مستوى شركاتنا التابعة، وقد تم ذلك على مستوى المجموعة ككل والمكتب الرئيسي.

يوسف حسيني: حسناً. يبدو انه لا يوجد أي اسئلة اخرى في الوقت الحالي. سأمرر لكم المكالمة لملاحظاتكم الختامية.

عبد الحميد ملحس:

نود أن نشكر الجميع على مشاركتنا في هذا البث الإلكتروني. كما أود أن أوجه الشكر إليك يوسف وللمجموعة المالية هيرميس على ادارة هذا البث الإلكتروني. كما اود ان انوه بانه قد تم تحميل العرض التقديمي الخاص بهذا البث على موقعنا الإلكتروني، وسوف نقوم بتحميل محضر هذا البث على موقعنا الإلكتروني وصفحتنا على موقع بورصة الكويت في غضون ثلاثة أيام عمل.

وأود أن اضيف، بأنه في حال وجود أي استفسارات لاحقة، يرجى عدم التردد في التواصل مع قسم علاقات المستثمرين عبر البيانات المذكورة في الموقع الإلكتروني لشركتنا. مرة أخرى، شكراً لكم ونتطلع إلى التحدث إليكم مرة أخرى في إعلاناتنا القادمة، وبهذا نختم مؤتمرنا المنعقد اليوم.

Qurain Petrochemical Industries Company (QPIC)

The nine months period ended 31 December 2020 (3Q 2020/21) earnings call - *edited script* -

Wednesday, February 03, 2021– 14:30 (Kuwait Time) (UTC +03:00)

Participants from QPIC:

- **Tanweer A. Khalfay**, Chief Financial Officer (CFO)
- **Mickey Zacharia**, Chief Investment Officer (CIO)
- **Abdulhameed N. Malhas**, Investment & Communication Manager

Chairperson

- **Yousef Hussein**, EFG Hermes

Yousef Husseini: Good afternoon ladies and gentlemen. This is Yousef Husseini from EFG-Hermes. Thank you for joining us on Qurain Petrochemicals third quarter 2020/2021 results webinar. We have with us on the webinar today CFO, Tanweer Khalfay, CIO, Mickey Zacharia, and Abdulhameed Malhas – Investment & Communication Manager.

We will begin the webinar with a brief presentation by the management, followed by Q&A session. Without further ado, I would like to pass the call to Abdulhameed to get us started. Please go ahead.

Abdulhameed Malhas Thank you, Yousef. Hello, everyone, and thank you for joining us on today's webinar covering our nine months results of the financial year 2020/2021. My colleague, Tanweer Khalfay will begin the presentation and cover the main financial highlights for the three quarters, while, my colleague, Mickey Zacharia, will cover the main business highlights of QPIC subsidiaries and associate companies.

On a final note, and before proceeding with the presentation, I would like to refer you to the disclaimer on page two of the shared presentation. This webinar and presentation by no mean an invite or an offer to subscriber or conduct any transaction on a given security. Any given forward-looking statements that may arise during this call are made to the best extent of our knowledge and assumptions as of date. Various factors could always cause future results, performance or events to differ from those described in these statements.

And now, I will hand over the call to Mr Tanweer Khalfay to begin the presentation.

Tanweer, please go ahead....

Tanweer Khalfay: Good afternoon. I'm happy to present the financial results for the three quarters of 2020/2021. QPIC in the nine months period ended 31st December 2020, earned a Net Income of KD 7.61 million, which is 47% lower than the same period last year that was KD 14.29 million. Similarly, the Earning Per Share (EPS) for the period amounted to 7.45 fils per share versus 13.88 fils per share last year.

The three-quarter period saw increased Sales Revenue to reach KD 175 million from KD 163 million last year, representing an increase of KD 11 million or 7%, mainly on account of increased sales revenue from our subsidiaries; Saudia Dairy & Foodstuff Co. (SADAFCO), United Oil Projects Co. (UOP) as well as the consolidation of Jassim Transport & Stevedoring Co. (JTC) for the full period.

The increased sales revenue also resulted in a higher gross profit which went up to KD 57 million for the three quarters, representing an increase of 4% in these difficult times. In spite of the increased gross profit, there was a decline in net profit mainly on account of decrease in share of results from our associate, Kuwait Aromatics Co. (KARO). KARO posted a consolidated net loss of US\$ 3.39 million (KD 1.03 million) 103% lower compared to a consolidated net profit of US\$ 131.08 million (KD 39.82 million) in the previous year. QPIC's share of the loss at 20% is US\$ 0.68 million (KD 0.21 million) against share of profit of US\$ 26.22 million (KD 7.96 million) in the similar period last year.

Tanweer Khalfay: General and Admin (G&A) expenses, due to the difficult times as well as in order to increase revenues, also saw an increase from KD 15.86 million for the previous year to KD 20.92 million during the current year; representing an increase of KD 5.06 million or 32% mainly owing to the consolidation of JTC expenses for the full 9 months period which amounted to KD 1.90 million, amortization of JTC intangibles amounting to KD 1.55 million and increased G&A in other subsidiaries of QPIC. But on a brighter side, Finance cost has significantly decreased by 33% or KD 860 thousand, partly owing to the realignment of the terms and conditions with banks, and partly owing to the reduction in interest rates.

Total current assets have decreased on the balance sheet side by 5% to KD 175 million. Total assets have marginally decreased to KD 757 million from KD 779 million mainly because of the fall in value of certain assets as well as the payment of the cash dividends. Current liabilities have kept pace with current assets and have fallen by 5% similarly. Non-current liabilities have not changed much, only marginal changes due to the decrease in term loans during the period. Total shareholders Equity has reduced by 4% for two reasons, the dividends payment and the fair value reserves, and with that, I conclude the financial highlights.

Abdulhameed Malhas Thank you, Tanweer. Moving on to the business highlights for the period with Mickey Zacharia.

Mickey Zacharia: Thank you. We start the business highlights with Greater Equate where good feed and high operating rates ensured that production was ahead of last year. Oyster Creek plant produced 689KMT in nine months, well above its name plate capacity of 750KMT per annum. Product prices in general were under pressure on account of poor demand across the globe due to COVID-19 and other factors. In the nine months both Ethylene Glycol (EG) & Polyethylene (PE) tracked below the previous year by 25% and 19% respectively. While high operating rates led to an improvement in volumes, total revenues dropped 15% YoY in 2020 due to product pricing.

Moving to KARO, NIAT declined YTD 2020 versus the previous year due to declining product prices, particularly Paraxylene (PX). The third quarter (Q3) was the worst quarter so far, wiping off completely the first half gains. Both PX and Styrene Monomer (SM) prices were tracking 38% and 34% respectively below last year.

Coming to SADAFCO, YTD Net profit at SAR 204 million was up 7% from SAR 192 million achieved during the same period last year driven by higher sales, lower Cost of Goods Sold (COGS) and lower trade promotion activity partially offset by incremental COVID-19 costs that was inclusive of a donation of SAR 12.5 million to the governments of Saudi Arabia, Jordan, Bahrain and Kuwait. Consolidated sales for the period was up 6% from last year and SADAFCO continues to maintain its strong position in key market segments with a share of milk of 28%, Tomato Paste share of 50% and Ice cream share of 26%. VAT increase from 5% to 15% from July 1, 2020 had a negative impact on consumer spending in general, while irrational discounting by competition in milk category lowered milk sales in Q3. New Ice Cream Factory is expected to start by May-2021 and the Board of Directors recently approved an interim dividend of SAR 3 per share versus SAR 2.5 last year.

In National Petroleum Services Co. (NAPESCO), Year-to-Date (YTD) Net Income After Tax (NIAT) was 39% below last year, as revenues and gross margins declined due to new participants introduced by Kuwait Oil Company (KOC) in the well cementing market segment who received a greater share of well allocation.

Mickey Zacharia: NAPESCO's General Assembly that was held on 18-Jun-2020 approved distribution of a cash dividend amounting to 70 fils per share for Financial Year (FY) 2019 which was received in Q2. In September 2020, QPIC acquired 8.83 million shares (equivalent to 8.8% equity stake) at KD 1.2 per share for a total consideration of KD 10.6 million in NAPESCO. Post-acquisition Group equity holding in NAPESCO have reached 60.53%.

Moving on to JTC; The ongoing global COVID-19 crisis has had a significant impact on all three of JTC's target markets in recent months, due to reduced activities and lockdowns. However, despite various challenges, JTC was successful in reporting relatively robust YTD 2020 revenues with an overall decline of only 10% Year-on-Year (YoY). End of September, JTC received approvals from Kuwait Ports Authority (KPA) for general cargo stevedoring and aggregates stevedoring at Shuaiba port. The general cargo stevedoring operations commenced from November.

UOP profitability YTD 2020, was around 72% above last year, driven by the improved performances by Al Khorayef and UPDC. AlKhorayef benefited from higher profitability on ESP project due to less replacement wells in JO and KOC and also since the previous year was negatively impacted by a one-time write down of certain assets arising due to premature cancellation of a service contract.

Insha'a YTD NIAT was around 33% of previous year mainly due reduced activities at all the subsidiaries due to the ongoing pandemic and lockdowns in Q2, leading to a significant decline in sales and despite the excellent results achieved in Q1.

That's the summary of the business highlights for the announced period. We're open now to any questions that you may have.

Q&A

Yousef Hussein: Thank you very much for the presentation, the floor is now open for questions. If you would like to ask a question, you can either use the raise-hand function and I will open the line for you or, you send me a question through the Q&A box and I will happily read it out to the management. I guess, while we're waiting on some questions to come in. Now I had a quick question for you guys.

We've seen a very strong recovery in EG prices globally especially in the last two months. I'm sure most of that was not reflected on the current quarter, given a lot of it happened at the end of the quarter. Just wondering that, with EG prices around \$600 or even slightly higher than that, what kind of earnings level do you think your Petrochemicals operations can generate, thank you.

Mickey Zacharia: Yeah, that's a good question. And you're absolutely right. There has been an increase in the level of EG prices towards the end of the year, a very sharp increase actually. And from what we understand from EQUATE is that prices of EG are expected to be between \$550 to \$600 per ton during 2021. Of course, this increase is not going to impact us in 2020 in any material sense of the word, but, it's a very nice way to get into 2021 because we expect a very sharp improvement in the performance of the EG as well as the PE portfolio where prices have reached or crossed the US\$ 1,000 per ton.

Yousef Hussein: Okay, perfect. Thank you for that. We do have some questions coming in, our first is from Rajat Bagchi. Rajat, your line is now open, please go ahead.

- Rajat:** Thanks, Yousef. Thanks Gentlemen for the call. Had a few questions on KARO. Can you just remind us about the products trade, is it between PX and Naphtha?
- Mickey Zacharia:** Hi Rajat. KARO basically has two product streams, one is Kuwait Paraxylene Production Company (KPPC), which produces PX & Benzene (BZ), and the other one is from The Kuwait Styrene Company (TKSC), which obviously produces SM.
- Rajat:** And for the spreads, we should compare it with Naphtha, right?
- Mickey Zacharia:** For the PX, yes, KPPC uses Naphtha for feedstock and TKSC uses Ethylene & BZ. It gets the Ethylene stream coming out The Kuwait Olefins Co. (TKOC) basically, and it uses BZ from KPPC.
- Rajat:** And KARO does not enjoy any subsidized feedstock, right, it's purely marked to market?
- Mickey Zacharia:** For the PX, there's no subsidy, it gets the Naphtha at more or less the market price from Kuwait National Petroleum Co. (KNPC). The Ethylene of course, the subsidy enjoyed by EQUATE is enjoyed by Styrene as well, so Ethylene comes at different cost, based on the ethane price of EQUATE.
- Rajat:** Given KARO's historical performance when products prices were doing well and dividend pay-out must have been good, would QPIC have any way to upstream any cash from KARO given the current scenario that is loss making?
- Mickey Zacharia:** We still have to wait for the yearend results to come in, which we haven't received that as of now. Obviously, the performance at KPPC is poor, but then the performance of TKSC has been good, and that kind of offsets it to an extent. Shareholding structures of both companies are also different and that also has an impact, so we have to wait and see whether they would have any kind of dividend this year, or will it be one of those years without any cash pay-out.
- Rajat:** Alright, so as Yousef was talking about the EG and PX prices, probably the next quarter should look better than what we have seen so far?
- Mickey Zacharia:** Yes, what Yousef has said is right. We have seen a sharp increase in EG prices towards the end of December, as well as PE. PX, we are still waiting to see that increase, it did not happen yet, though, BZ prices has gone up, but PX did not go up that much as yet.
- Rajat:** So how much of this increase that you've been seeing since October-November is structural or do we expect another sub correction and going back previous levels?
- Mickey Zacharia:** No, we don't see a correction from the end December numbers, because we've seen EG prices increasing towards the end of December. We expect prices to average between US\$ 550-600 per ton in January and going forward. One of the main reasons for that is the build-up of inventory on the Chinese coast that has come down from 1.5 million tons to almost 700-800K ton level, which is around half. We have also seen demand picking up with the relaxation in lockdowns etc, and thus, we do not expect EG prices to go down any further, we actually expect to see a sustained recovery.
- Rajat:** Alright. I will jump back in the queue to allow others to go ahead with their questions, but I still have questions.

- Yousef Hussein:** Thanks, Rajat. So, our next question is from Sulaiman Aboul-hosn. He's asking "I believe you have control over SADAFCO's board. Do you plan on declaring a special dividend to counter the decline of dividend income from EQUATE & KARO?" and as a follow-up to that, "Can you provide any guidance on upcoming full year dividends for Qurain?"
- Mickey Zacharia:** True, the Group have control over SADAFCO's board. But, SADAFCO's board approves dividends based on the company's performance and their expectations of that performance going forward. Based on that, as you can see, the interim dividends which they have declared in December, was increased by SAR 0.5 per share from last year, from SAR 2.5 to 3.0 per share. And depending on its full year performance, you know, their year is April to March, their board will recommend a dividend based on that, and I can't comment on how much is that going to be at this stage. Having said that, the next part of your question is whether there will be any special dividends for QPIC. QPIC's dividend policy is to have a stable and steady growth. Given the performance of our investee companies which we have seen so far and whatever dividends we expect to get between now and June, we are fairly confident of being able to maintain stability in our dividend policy, and I do not think any special dividends is required from any investee companies to achieve that.
- Yousef Hussein:** Thank you so much. Rajat, we can go back to you, you can speak now.
- Rajat:** Thanks. I have a question on NAPESCO. Given what you have discussed on the slides, that you have seen some increase in competition. How should we think about revenue or EBITDA or Net profit going forward? What kind of competition we are talking about? This company should do in the good old days KD 11-12 million in net profit. What's the new normal now?
- Mickey Zacharia:** The market is kind of remaining the same. You know, any significant increase in the market will happen only when there's a significant increase in the oil production in Kuwait, which, given the current situation and the OPEC quota etc, I don't see a dramatic improvement, at least in the coming year. As far as NAPESCO is concerned, they have put it out in the public domain, they have two main contracts, one for coil tubing and related services and other for the well cementing and associated services. On the well cementing contract which was signed in 2019, they got a significant chunk of allocation in 2019, which is why their results were very good in that year. Going forward, and because of the cap on the amount of work they can get on their contract, there will be a correction on their share, and other participants will begin to get a higher share and that is what happened in 2020. Now obviously, the contracts are taken at tighter margins because of the level of competition, more companies coming into the pool, etc. So, we think 2019 was an excellent year, we did not see that in 2020, so far, we still have to wait and see the last quarter, but I think this is an indicative for the immediate future.
- Rajat:** Is the well cementing business one of the higher margin businesses within NAPESCO's portfolio.
- Mickey Zacharia:** Yes. In fact, the past contract was of higher margin rather than the new one that they have signed in early 2019.
- Rajat:** Can you give us some idea on what is the drop of the margins? On the new ones compared to the old ones?
- Mickey Zacharia:** We don't have contract specific information on the company.

- Rajat:** So probably we're entering an Era where net profits and revenues will stabilize a little lower compared to 2019, and probably from there on, can we expect a little growth, or would it be pretty steady at this level?
- Mickey Zacharia:** The company is cash rich, it has no debt and it is looking at several expansion opportunities. It's not restricting itself to the current contracts that it has. It's just that 2020 was not the year where much initiative could be taken around these opportunities, but going forward, I'm sure you will see the company management coming out with new opportunities to grow the business and better utilize the cash that they have.
- Rajat:** How should we think about the company's strategy to counter this?
- Mickey Zacharia:** I think it will revolve around diversifying their portfolio of services. So, they will diversify and get into more services than what they have provided in the past, and that in return will give them the opportunity to capture other contracts than what they have executed so far.
- Rajat:** Given that the majority of the work with the government and K-Companies. Have you ever faced any issues in terms of payments?
- Mickey Zacharia:** No, as far as the K-Companies are concerned. There were some delays because of the lockdown, but they were paid immediately thereafter. So, from the K-Companies, there were no issues with payment.
- Rajat:** Alright, I have one more question about JTC, but I will jump back in the queue to allow others to ask.
- Yousef Hussein:** One more question from Sulaiman Aboul-hosn. "In line with the 2020 events. Have you guys performed any significant cost cutting activities at the group level?" and he's specifically referring to OpEx rather than Capex?
- Tanweer Khalfay:** Considering the fact that revenues have come down, there have been cost cutting measures that have been taken within the group for almost all the companies. These cost cutting measures have impacted the bottom line and have been encouraging so far.
- Yousef Hussein:** Alright thanks. Go ahead Rajat with your question.
- Rajat:** On JTC, can you tell us what exactly is happening on the ground in terms of utilization rates for the equipment and crane business, where were you compared to a typical year? How do you see things progressing from here? And if you can touch base on the Shuaiba port business, I mean, just to understand the financial impact on revenue and bottom line?
- Mickey Zacharia:** Two of JTC segments are into rentals, One, is the power rentals. There we have seen very high utilization rates, they are up above 80% level, but the challenges there is that the pricing have become much tighter over there, so margins have kind of been slightly impacted there. But utilization rates have been very high throughout 2020. When it comes to equipment rental, yes, there has been a dramatic reduction in the utilization rate, and that is witnessed across the market and for the competition as well. JTC utilization rates are inline with the other competition that is there in the local market.

- Mickey Zacharia:** We believe that will pick up in 2021, as KPC has been deferring a lot of their maintenance activities, and once they go back to their maintenance activities, those rates will go up. As far as the port activities in Shuaiba, the company has been prequalified for the stevedoring as well as aggregate. The company has placed orders for four harbour cranes that is required to operate the two berths that has been allotted in Shuaiba port. Those cranes are expected to come sometime in the second quarter of this year, and they will start operation for aggregate handling from the second half of the year.
- Rajat:** And what is the size of the opportunity? For the port business?
- Mickey Zacharia:** There has three parties that have been prequalified. It remains to be seen how much of that business can be captured by JTC before we can make any comment on the size of the opportunity.
- Rajat:** What's the driver of this business? It should be a function of the export that Kuwait does. Right?
- Mickey Zacharia:** No, the driver of the business is the aggregate which is imported into the country and goes into the construction sector. Handling of this in terms of unloading of ships and loading the truck is where the business is. There's a ship coming almost daily, and it takes roughly 4-5 days to unload a ship. We believe that the business will be evenly distributed among the six berths which means, each of the three parties will get roughly one third of the business.
- Rajat:** Alright, What about contract renewal? I mean, next time, why would the business come to JTC and not someone else in the market?
- Mickey Zacharia:** It's based on prequalification, so, the contract period currently is one year, but we are discussing the possibility of having a longer-term contract because of the Capex involved. So that remains to be seen because Kuwait Ports Authority (KPA) generally have one-year contracts. But It's similar to Shuwaikh port where it gets renewed every year so, there's no reason for it not to be renewed, and the Capex can be looked at as an entry barrier for others to get in to it.
- Rajat:** Is there any Capex JTC needs to spare for this contract?
- Mickey Zacharia:** Yes, for the harbor cranes, it has to buy four harbour cranes, so that is the level of Capex that is involved.
- Rajat:** And what is the money value for that?
- Mickey Zacharia:** In total, it's about KD 7 million in Capex. The cranes themselves are cheaper.
- Rajat:** For the Equipment leasing business in terms of capacity utilization. Do you expect 2021 is setting up to go back to the levels we have seen in 2019, or would it require more time? Just trying to understand the recovery.
- Mickey Zacharia:** We expect to see a recovery towards the second half of 2021, so on full year basis, you might see it goes back to 2019 levels only in 2022. But the second half of the year should show a significant uptake in utilization levels because there's a limit on how long K companies can defer their maintenance activity. They cannot keep it on hold forever, and whenever that uptake happens, you will see the utilization rates improving, not only for JTC, also for the competitors.

- Rajat:** Thank you very much gentlemen. Have a nice day.
- Yousef Hussein:** Thanks, Rajat, we have one last question before your closing remarks. Sulaiman was just following up on the cost cuts, he wanted to get a sense if you managed to get cost cutting at the holding level?
- Tanweer Khalfay:** Well, the cost cutting was implemented on the whole group, so we had it at the holding level, as well as communicated it even down to our subsidiaries in the sense that, we expect to see cost cutting measures because of what 2020 has been, and because revenues have not been able to keep par with the past, we would expect cost to be also lower. And that has also been communicated to the investee companies as well as implemented at the head office.
- Yousef Hussein:** Thanks gentlemen. I guess there's no further questions, I will pass it back over to you if you have any closing statements or closing remarks.
- Abdulhameed Malhas:**
- Thanks, Yousef. On behalf of Qurain Petrochemical Industries, I would like to thank everyone for joining us today. I would also like to thank, Yousef, and EFG Hermes for moderating this webinar. I would also like to note that today's presentation has already been uploaded to our website, and the transcript of the call will be uploaded to our website and Bursa Kuwait within three business days.**
- Should any further questions arise at a later stage, please do not hesitate to get in touch with us through the investor relations section on our corporate website.**
- Once again, thank you and we look forward to speaking to you again upon the upcoming earnings release.**