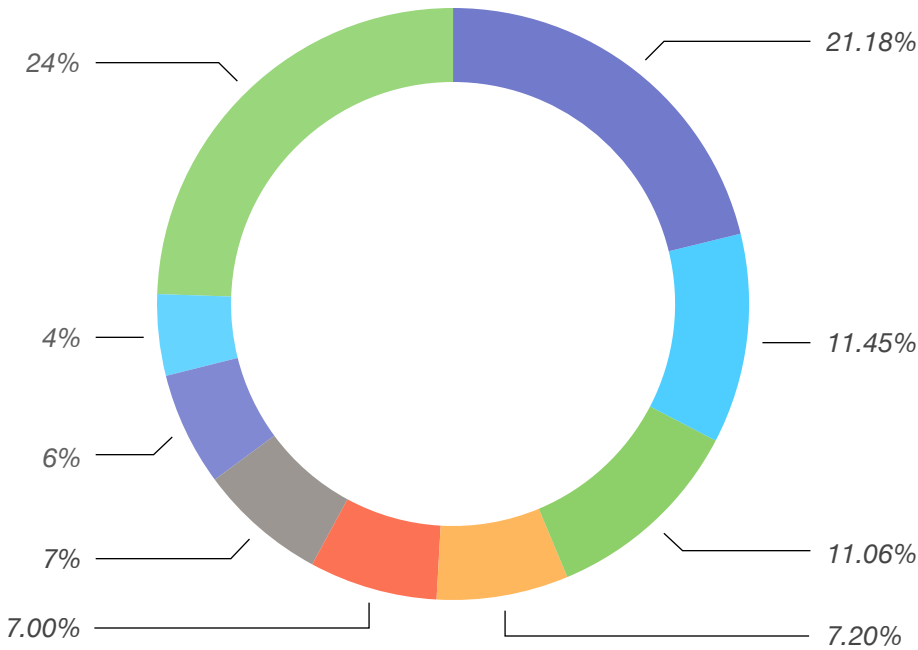


معدل النمو	2018	2019	أهم المؤشرات المالية - بالمليون جنيه
45.01%	609.7	884.1	إجمالي الإيرادات
63.93%	279.9	458.9	مجمّل الربح
191.38%	49.9	145.4	الأرباح التشغيلية
59.15%	153.5	244.3	الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك
88.35%	69.2	130.4	صافي الربح قبل حقوق الأقلية
81.72%	56.6	102.9	صافي الربح بعد حقوق الأقلية
69.46%	66.8	113.2	صافي الربح المعدل بعد حقوق الأقلية

معدل النمو	2018	2019	أهم المؤشرات التشغيلية
25.0%	20	25	عدد المستخدمين النشطين علي الشبكة (بالمليون)
35.0%	105	141	نقاط البيع (بالآلف)
52.1%	53	81	نقاط البيع المؤهلة لقبول الكروت البنكية (بالآلف)
22.2%	27	33	البنوك المتعاقدّة مع الشركة
266.1%	13	49	عدد التجار المؤهلين لقبول المدفوعات (بالآلف)
44.6%	600.1	868	عدد المعاملات (بالمليون)
56.3%	34,162	53,400	إجمالي المدفوعات (مليار جنيه)

### هيكل المساهمين

- LINK HOLDCO B V
- EGYPTIAN AMERICAN ENTERPRISE FUND
- National Bank of Egypt
- RESPONSABILITY PARTICIPATIONS AG
- Others
- BLACK SPARROW LONG TERM INVESTMENTS LTD
- ACTIS EGYPT PAYMENTS MAURITIUS LIMITED
- Banque Misr
- INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION



القيمة الاسمية للسهم بالجنيه المصري	عدد الأسهم المصدرة	رأس المال المصدر و المدفوع بالجنيه المصري	رأس المال المرخص به بالجنيه المصري
0.50	707,304,120	353,652,060	500,000,000

### الأحداث الهامة

#### بروتوكول التعاون مع محافظة القاهرة

تم توقيع بروتوكول تعاون واتفاق خدمة تحصيل المدفوعات والخدمات المختلفة بين محافظة القاهرة وشركة فوري لتكنولوجيا البنوك و المدفوعات الإلكترونية وذلك في إطار اتجاه محافظة القاهرة لتطبيق سياسة الشمول المالي من خلال الاعتماد على أنظمة الدفع الإلكترونية، بهدف التيسير على المواطنين والارتقاء بكافة الخدمات المقدمة لهم من خلال أكثر من 140 ألف منفذ معتمد بمختلف محافظات مصر.

#### إتفاقية التعاون مع بنك مصر

و في إطار التعاون المستمر بين شركة فوري و القطاع المصرفي، قامت شركة فوري بتوقيع إتفاقية مع بنك مصر لإتاحة خدمة رقمية جديدة لعملائه من فئة الشباب، توفر لهم الحصول على مميزات برنامج الولاء.

ويتيح برنامج الولاء لعملاء بنك مصر قسائم من قائمة علامات تجارية متميزة من المحلات والمطاعم وغيرها، وكذلك الحصول على خصومات عندما يستخدم عملاء البنك بطاقات الائتمان للشراء، كما يوفر لهم رصيد محمول من مشغلي الإتصال الأربعة.

#### تعديل هيكل الملكية

قامت شركة فوري بإتمام أعمال إعادة هيكلة الملكية للمساهمين الرئيسيين بحيث أصبحت مساهمتهم مباشرة في هيكل رأسمال الشركة و يوضح الرسم البياني المقابل المساهمين الرئيسيين و نسبة مساهمة كل منهم في رأسمال الشركة بعد إعادة الهيكلة.

## كلمة الرئيس التنفيذي

حققت شركة فوري في 2019 أهدافاً رئيسية، وهي النمو القوي وتنويع الإيرادات وتحسين هوامش الربحية. نمت الإيرادات على أساس سنوي بنسبة 45% من 609.6 مليون جنيه إلى 884.1 مليون جنيه ، ونمت إيرادات الخدمات المصرفية بمقدار 2.8 أضعاف من 24 مليون جنيه إلى 67 مليون جنيه لتصل إلى 7.5% من إجمالي الإيرادات. بينما بلغت إيرادات نشاط التمويل متناهي الصغر تقريبا 19 مليون جنيه في عامها الأول من التشغيل، مما عزز استراتيجيتنا في تنويع مصادر الإيرادات. وأخيراً، ارتفعت الأرباح التشغيلية من 49.9 مليون جنيه إلى 145.4 مليون جنيه مما يعكس الكفاءات التشغيلية. يتضمن بيان نتائج الأعمال المزيد من التفاصيل و الأيضاحات حول ما تم تحقيقه على جانب المؤشرات المالية و كذلك حول استراتيجية الشركة في تنويع مصادر الإيرادات و النمو و معدلات كفاءة التشغيل. كما أود أن أشرك مع مستثمرينا الكرام تأثير فيروس كورونا COVID 19 على شركة فوري بقدر ما نتوقعه في ظل الظروف الحالية و في حدود المعلومات المتاحة. إن استمرارية العمل على رأس أولوياتنا و بالنظر إلى الضغوط المتوقعة على الاقتصاد وظروف العمل ؛ فقد اتخذنا جميع التدابير اللازمة لضمان قدرتنا على مواصلة تقديم الخدمات خلال التسعة الأشهر القادمة حتي نهاية عام 2020.

و فيما يلي الخطوط العريضة للمحددات الرئيسية التي ستمكننا من الاستمرار في تقديم خدماتنا للأشهر التسعة القادمة:

1. ستمكننا احتياطياتنا النقدية في الميزانية العمومية بالإضافة الي التسهيلات المالية المعتمدة من دعم عملياتنا حتى في سيناريوهات متشائمة جداً.
2. سيساعدنا مخزون نقاط البيع لدينا و تلك التي تم التعاقد عليها من مواصلة التوسع في شبكة التجار و الوكلاء.
3. بناءً على خططنا لعام 2020 ، لا نحتاج إلى أي توسيع في القدرة التشغيلية للبنية التحتية الحالية.
4. لقد قمنا بالفعل بتطبيق سياسة العمل من المنزل مدعومين بالبنية التحتية الحالية للشركة و سهولة التواصل المضمونة و التي سوف تمكننا من دعم أعمال و أنشطة الشركة أثناء العمل من المنزل. يتمشى أدائنا المالي حتى الآن مع خطة عملنا ولكن تأثير الأزمة على أدائنا المالي محكوم بما يلي:

### حجم الأعمال المنفذ علي الشبكة:

نتوقع التأثير على حجم الأعمال المنفذ علي الشبكة بسبب الضغوط الاقتصادية على الشركات والمستهلكين، مما سيؤثر على الشركات التي نخدمها وأنماط الإنفاق للمستهلكين.

### الحاجة الماسة لخدمات فوري وقدرتنا على تقديم تلك الخدمات:

1. تعد الخدمات الأساسية التي سيحتاجها غالبية المصريين حتى في أوقات الأزمات من ضمن باقة الخدمات التي تقدمها الشركة بما في ذلك أوقات البث للاتصالات وخدمات الإنترنت وبطاقات الكهرباء المدفوعة مسبقاً والخدمات الأخرى.
  2. ستستمر الخدمات المقدمة من خلال غالبية قنوات البيع بالتجزئة لدينا - متاجر البقالة والصيدليات - في عملها خلال الفترة القادمة حتى في حال قيام الحكومة بتنفيذ الحظر الكامل.
  3. نتوقع نموًا في خدماتنا المقدمة من خلال القنوات المصرفية حيث أصدر البنك المركزي المصري لوائح جديدة تسهل وتشجع المدفوعات من خلال القنوات الإلكترونية بما في ذلك محافظ الهواتف المحمولة حيث تخدم بنيتنا التحتية الحالية جميع البنوك تقريباً في مصر.
  4. نتوقع تأثيراً على الإنتاجية بسبب العمل من المنزل والقيود الزمنية على بعض قنوات البيع بالتجزئة لدينا.
- على الجانب الإيجابي أيضاً ، نعتقد أن الأزمة سيكون لها تأثير إيجابي على المدفوعات الرقمية ، والتي ستستمر بعد ذلك حيث يتمشى هذا التغيير في سلوك المستهلك مع استراتيجيتنا للنمو والتنوع. و نظراً لأن الظروف تتغير كل يوم فقد استندنا في توقعاتنا الموضحة أعلاه على المعلومات المتاحة و التي يمكن أن تتغير بمرور الوقت، و بناء عليه فسوف نستمر في إبقاء مستثمرينا على علم بآثار أي تغييرات على أداء الأعمال.

## الرئيس التنفيذي

م. أشرف صبري

## أهم المؤشرات التشغيلية

### إجمالي المدفوعات و عدد المعاملات

سجل إجمالي عدد المعاملات 868 مليون معاملة في 2019 مقارنة بعدد معاملات بلغ 600.1 مليون عملية خلال عام 2018 محققاً معدل نمو 44.6%.

ارتفع إجمالي قيمة المعاملات من 34.2 مليار جنيه خلال عام 2018 الي 53.4 مليار جنيه خلال عام 2019 محققة نسبة نمو في حدود 56.3% و من المثير للإهتمام أن معدل النمو في إجمالي قيمة المعاملات تجاوز باستمرار النمو في عدد المعاملات، مما يعني ارتفاع متوسط القيمة / المعاملة.

ارتفع متوسط عدد المعاملات اليومية إلي 2.4 - 2.5 مليون خلال عام 2019 و هذا بدوره راجع إلي النمو في عدد العملاء الذين تخدمهم شبكة فوري و التوسع المستمر في محفظة عروض الخدمات.

### عدد نقاط البيع و عدد التجار المؤهلين لقبول المدفوعات الإلكترونية

تستثمر شركة فوري بكثافة في توسيع شبكة التجار و إنفاق المزيد على تكنولوجيا أجهزة نقاط البيع. و قد ترتب علي ذلك أن ارتفعت نقاط البيع من 104.3 ألف في عام 2018 إلى حوالي 141.3 ألف خلال عام 2019، محققة معدل نمو بلغ 35% على أساس سنوي.

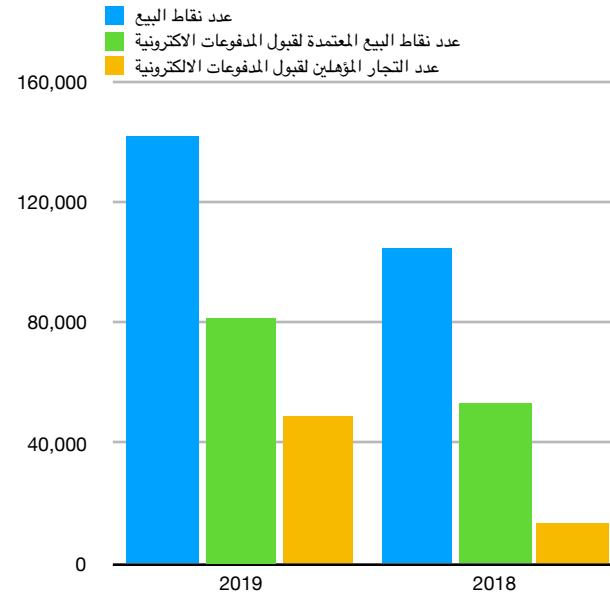
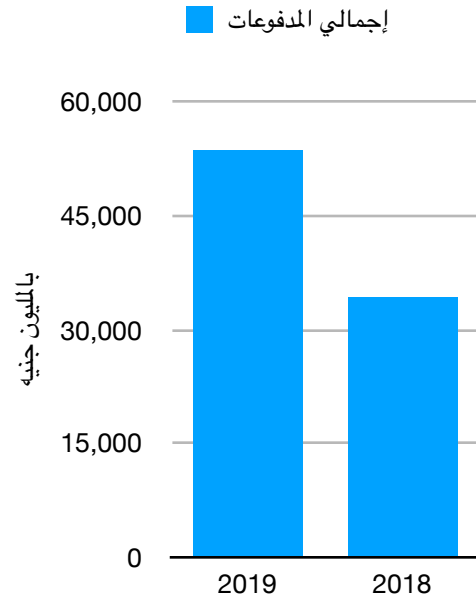
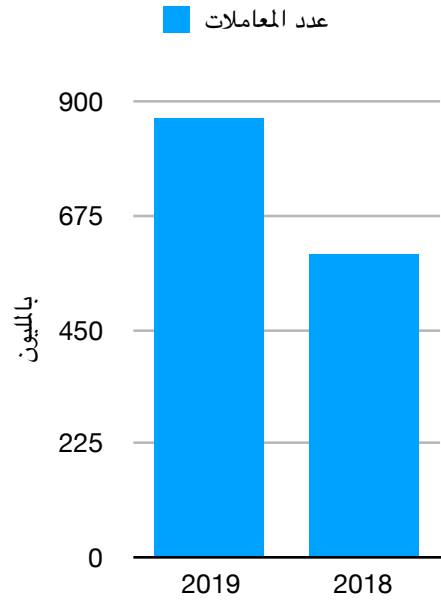
قامت الشركة بزيادة نقاط البيع المعتمدة و التي تقبل كذلك المدفوعات الإلكترونية من 53.3 ألف عام 2018 إلى 81 ألف عام 2019 مسجلة معدل نمو قدره 52% على أساس سنوي. تهدف هذه الخطوة إلى تمكين التجار والشركات الصغيرة من قبول طرق الدفع المختلفة.

ونتيجة لذلك، ارتفع عدد التجار الذين تم تأهيلهم لقبول طرق الدفع المختلفة من 13.3 ألف خلال عام 2018 إلى 48.7 ألف خلال عام 2019 بمعدل نمو بلغ 266% على أساس سنوي.

### المحافظ الإلكترونية

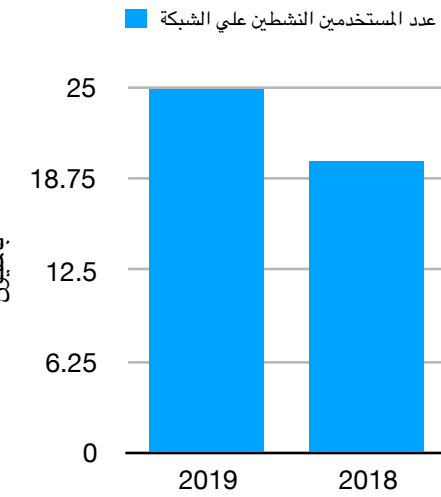
شهدت فوري نمواً ملحوظاً في معاملات محافظ الهواتف المحمولة على مدار عام 2019 حيث وصل عدد المعاملات المالية الي 17.9 مليون عملية خلال عام 2019 مقارنة ب 12.3 مليون عملية خلال عام 2018 محققة بذلك نسبة نمو وصلت الي 46% علي اساس سنوي.

بلغ إجمالي قيمة العمليات المنفذة علي محافظ الهواتف المحمولة ما يقرب من 2.5 مليار جنيه خلال عام 2019 مقارنة بقيمة 1.6 مليار جنيه خلال عام 2018 محققة نسبة نمو 56% علي اساس سنوي.



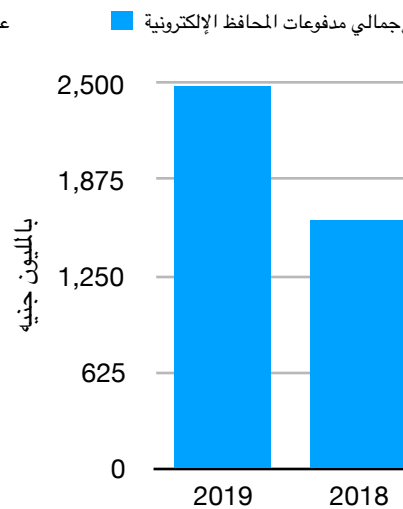
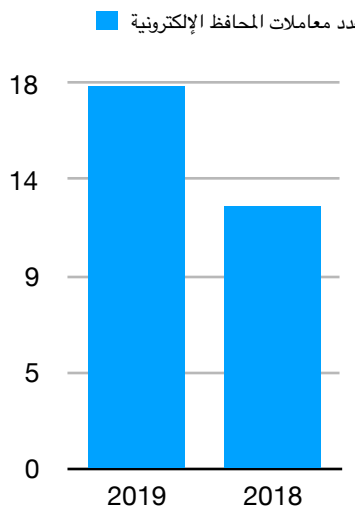
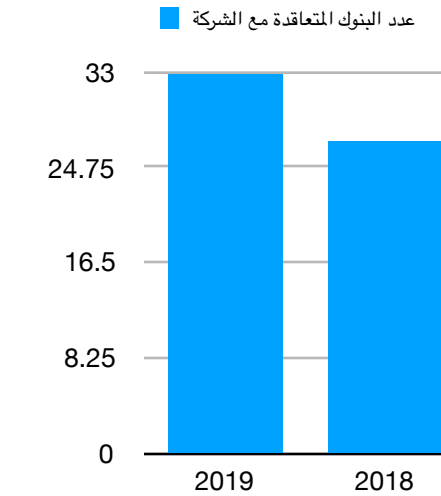
### عدد المستخدمين النشطين علي الشبكة

تعمل فوري على إضافة المزيد من الخدمات إلى عروض خدماتها (+900) وكذلك العديد من مقدمي الخدمات متصلين بالشبكة، مما ساهم في زيادة عدد المستخدمين النشطين شهرياً الذين يتعاملون مع شبكة فوري من 20 مليون في 2018 إلى 25 مليون في 2019 ، محققاً بذلك معدل نمو ما يقرب من 25%.

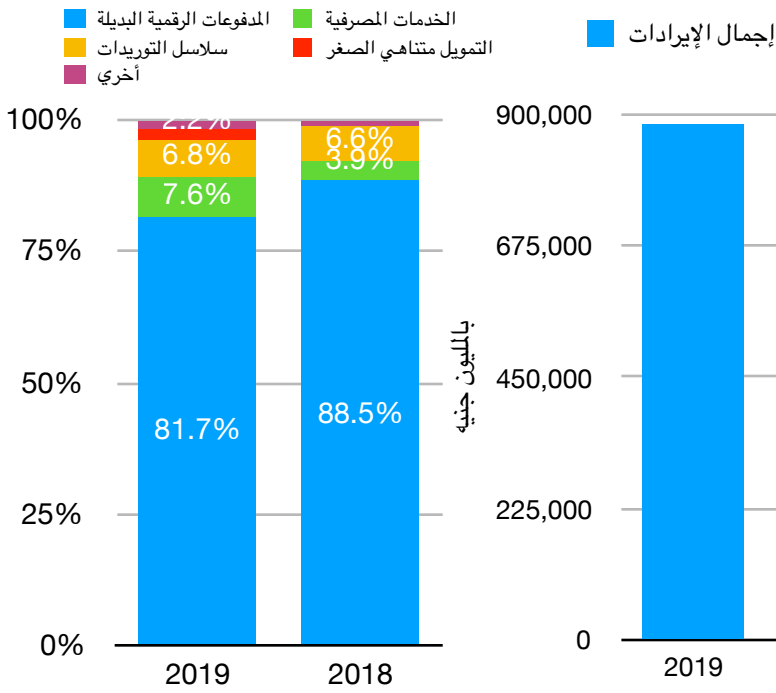


### عدد البنوك المتعاقد مع الشركة

تعد البنوك من أهم العملاء الرئيسيين لخدمات شركة فوري بما في ذلك خدمات الوكيل المصرفي وتأهيل التجار لقبول المدفوعات الإلكترونية. يتم تفعيل خدمات دفع الفواتير في جميع البنوك بواسطة تقنية فوري، وقد أدى ذلك إلى ارتفاع عدد البنوك المتعاقد مع الشركة من 27 بنك خلال عام 2018 إلى 33 بنكا خلال عام 2019.



## أهم المؤشرات المالية



بالمليون جنيه

■ 2018 ■ 2019

ارتفع إجمالي الإيرادات من 609.7 مليون جنيه خلال عام 2018 إلى 884.1 مليون جنيه خلال عام 2019 محققة بذلك معدل نمو قدره 45.1%. ارتفعت إيرادات المدفوعات الرقمية البديلة من 539 مليون جنيه خلال عام 2018 إلى 723 مليون جنيه خلال عام 2019 محققة بذلك معدل نمو قدره 34.14% علي أساس سنوي. و علي الرغم من كون المدفوعات الرقمية البديلة تمثل نصيب الأسد من إجمالي الإيرادات إلا أنه قد انخفض نصيبها من 88.5% خلال عام 2018 إلى 81.9% خلال عام 2019. و مازالت شركة فوري مستمرة في إستراتيجيتها لتنويع مصادر الإيرادات كما هم متضح بإنخفاض نسبة المدفوعات الرقمية البديلة إلي إجمالي الإيرادات.

شكلت سلاسل التوريدات 6.8% من إجمالي الإيرادات خلال عام 2019 مقارنة بنسبة 6.6% خلال عام 2018 حيث ارتفعت إيرادات سلاسل التوريدات من 40 مليون جنيه خلال عام 2018 إلى 60 مليون جنيه خلال عام 2019 محققة بذلك معدل نمو قدره 48% علي أساس سنوي. كما شكلت الخدمات المصرفية 7.5% من إجمالي الإيرادات خلال عام 2019 مقارنة بنسبة 4% خلال عام 2018 حيث ارتفعت من 24 مليون جنيه خلال عام 2018 إلى 76 مليون جنيه خلال عام 2019 محققة بذلك معدل نمو قدره 179% علي أساس سنوي.

حققت أنشطة التمويل متناهي الصغر إيرادات قدرها 19 مليون جنيه خلال عامها الأول 2019 بما يمثل 2.2% من إجمالي الإيرادات و نتوقع إستمرار هذا النمو خلال السنوات القليلة القادمة.

### تحليلات الربحية

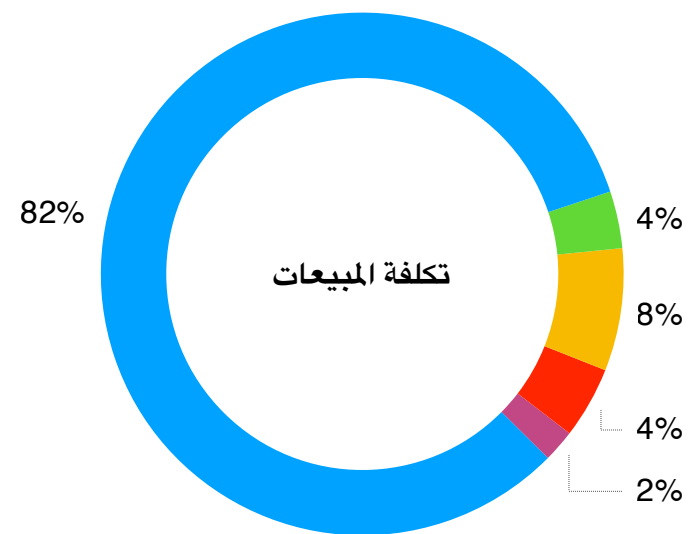
إزداد مجمل الربح من 279.9 مليون جنيه خلال عام 2018 إلى 458.9 مليون جنيه خلال عام 2019 محققا نسبة نمو تقدر ب 63.9% علي أساس سنوي متفوقا علي نسبة النمو المحققة في إجمالي الإيرادات مما يعكس الأثر الإيجابي لاستراتيجية تنويع مصادر الإيرادات التي اعتمدها الشركة و ماله من تأثير واضح علي تكاليف التشغيل.

بلغت نسبة النمو في الأرباح التشغيلية 191.1% حيث ارتفعت من 49.9 مليون جنيه خلال عام 2018 إلى 145.4 مليون جنيه خلال عام 2019 و ذلك نتيجة زيادة كفاءة التشغيل في إستخدام المنصة الإلكترونية و التي إنعكست بدورها علي تكاليف التشغيل.

أظهرت الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك تحسنا ملحوظا حيث ارتفعت من 153.5 مليون جنيه خلال عام 2018 إلى 244.3 مليون جنيه خلال عام 2019 محققة بذلك معدل نمو قدره 59.2% علي أساس سنوي.

أظهر النمو في صافي الربح قبل حقوق الأقلية نسبة نمو عالية قدرت ب 88.4% علي أساس سنوي حيث ارتفع من 69.24 مليون جنيه خلال عام 2018 إلى 130.4 مليون جنيه خلال عام 2019. و من ناحية أخرى ارتفع معدل نمو صافي الربح بعد حقوق الأقلية إلى 81.7% علي أساس سنوي حيث ارتفع من 56.6 مليون جنيه خلال عام 2018 إلى 102.9 مليون جنيه خلال عام 2019.

● عمولات البنوك ● عمولات التجار و منافذ التحصيل ● تكلفة تحصيل النقدية  
● إهلاكات و رستهلاكات ● أخرى



### تحليلات نسب و معدلات الربحية

ارتفع هامش مجمل الربح إلى 51.9% عام 2019 مقارنة ب 45.9% خلال عام 2018 و يأتي ذلك علي خلفية إنخفاض تكاليف التشغيل و تحسن نتائج خطة تنويع مصادر الإيرادات.

و في نفس السياق أظهر هامش ربح التشغيل تحسنا كبيرا حيث قفز إلى 16.4% خلال عام 2019 مقارنة ب 8.2% خلال عام 2018 مما يوضح الأثر الإيجابي لتحسن كفاءة منصة التشغيل و الذي إنعكس بدوره علي متوسط التكلفة لكل عملية منفذة.

و علي الرغم من إنكماش الدورة النقدية إلا أن فوري إستطاعت أن تحافظ علي هامش الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك و الذي ارتفع نسبيا إلى 27.6% خلال عام 2019 مقارنة ب 25.2% خلال عام 2018.

ارتفع هامش الربح بعد حقوق الأقلية إلى 11.6% مقارنة ب 9.3% خلال عام 2018 و يأتي الإرتفاع المحدود نتيجة التكاليف غير التشغيلية و المتمثلة في تكاليف الطرح العام لأسهم الشركة، تكاليف خسائر في العملة غير محققة و تكاليف الأعمال الإستشارية الخاصة بمشروع التمويل متناهي الصغر.

ارتفعت تكلفة المبيعات من 329.7 مليون جنيه خلال عام 2018 إلى 425.3 مليون جنيه خلال عام 2019 محققة بذلك نمو قدره 29% علي أساس سنوي.

إحتفظت عمولات التجار و منافذ التحصيل بنصيب الأسد في إجمالي التكلفة عند 82.5% مقارنة بنسبة 81.3% خلال عام 2018. يتبعها في ذلك تكلفة تحصيل النقدية و شكلت نسبة 7.6% من إجمالي تكاليف التشغيل مقارنة بنسبة 7.1% خلال عام 2018.

## عن شركة فوري

تأسست شركة فوري لتكنولوجيا البنوك و المدفوعات الإلكترونية في عام 2008 و تعد الشركة أكبر منصة للدفع الإلكتروني في مصر لخدمة المواطنين سواء المتعاملين مع البنوك أم لا. و تشمل خدمات فوري تمكين المصريين من سداد فواتيرهم إلكترونياً ، و تعبئة هواتفهم المحمولة. كما تشمل الخدمات الرقمية الأخرى مثل التذاكر الإلكترونية و إشتراكات تلفزيون الكابل و مجموعة متنوعة من الخدمات الأخرى. و من خلال نموذج العمل الخاص بها تستطيع فوري تمكين المؤسسات و الشركات الصغيرة و المتوسطة من قبول المدفوعات الإلكترونية إما من خلال المتجر أو الموقع الإلكتروني و نقاط البيع المنتشرة. أيضا من خلال شبكة بنوك تصل إلي 33 بنك و كذلك منصات المحمول و أكثر من 140,000 وكيل، تقوم فوري بتنفيذ ما يقرب من 2.5 مليون عملية يوميا مستطبعة بذلك خدمة ما يقرب من 25 مليون عميل شهريا.

## علاقات المستثمرين بشركة فوري

محمد محمود محمد عبد المحسن

مدير علاقات المستثمرين

[mohamed.abdelmohsen@fawry.com](mailto:mohamed.abdelmohsen@fawry.com)

+201002345078