

**تقرير للعرض على مجلس الإدارة في 12 مارس 2022**

**عن الفترة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2021**

فيما يلي نعرض على حضراتكم ملخصاً للأداء المالي للشركة خلال الفترة المنتهية في 31 ديسمبر 2021

ملخص قائمة الدخل (بالألف جنيه)

نسبة النمو (الإنخفاض )		عام 2020		عام 2021		قائمة الدخل بالألف جنيه
النسبة %	القيمة	النسبة % للمبيعات	القيمة	النسبة % للمبيعات	القيمة	
13%	23,271		176,589		199,861	المبيعات
-7%	11,869	-95%	(167,177)	-78%	(155,307)	تكلفة المبيعات (-)
373%	35,141	5%	9,413	22%	44,553	مجمل الربح
42%	1,903	3%	4,494	3%	6,397	إيرادات متنوعة
17%	(1,380)	-4%	(7,902)	-5%	(9,282)	مصروفات بيعية (-)
-23%	4,734	-12%	(20,527)	-8%	(15,794)	مصروفات إدارية (-)
-11%	50	-0%	(470)	-0%	(420)	بدلات حضور أعضاء مجلس الإدارة (-)
0%	(3,004)	0%	0	-2%	(3,004)	مخصصات مكونة
0%	369	0%	0	0%	369	رد خسائر إئتمانية متوقعة
-252%	37,811	-8%	(14,992)	11%	22,820	أرباح (خسائر) التشغيل
-10%	1,847	-10%	(17,921)	-8%	(16,074)	مصروفات التمويل (-)
-120%	39,659	-19%	(32,913)	3%	6,746	صافي الربح ( الخسارة ) قبل الضرائب
-61%	10,525	-10%	(17,205)	-3%	(6,680)	تأمين جماعي مدفوعات للعاملين (-)
163%	1,363	0%	834	1%	2,198	أرباح (و خسائر) فروق عملة
-99%	(19,703)	11%	19,911	0%	208	أرباح (و خسائر) رأسمالية
-108%	31,843	-17%	(29,372)	1%	2,471	صافي الربح ( الخسارة ) بعد الإيرادات و المصروفات العرضية
-29%	219	-0%	(751)	-0%	(533)	الضرائب الدخلية و المؤجلة (-)
-106%	32,062	-17%	(30,124)	1%	1,939	صافي الربح ( الخسارة ) بعد الضرائب

**ملاحظة عامة:**

نظراً لتأثر الأسواق من أثر فيروس كوفيد 19 اعتباراً من مارس 2020 و ما ترتب عليه من إغلاق للأسواق وإستمرار أثر ذلك في أسواق التصدير الخارجية و أيضاً في حجم الإستهلاك المحلي بحيث لم يكن هناك عرض من السوق لطلبات طوال الفترة حتى يونيو إلا بشكل قليل و ما ترتب عليه من إتخاذ الشركة لقرار العمل وردية واحدة فقط خلال الفترة من يناير و حتى منتصف سبتمبر 2021 لحين تعافي الأسواق حتى بشكل جزئي فبدأت الشركة بالعمل بعدد اثنين وردية اعتباراً من منتصف سبتمبر و حتى نهاية العام 2021 و لم يعود العمل بشكل كامل ثلاث وريديات خلال العام لنفس الأسباب.

**أولاً: المبيعات:**

- إرتفعت قيمة المبيعات من 176.6 مليون في عام 2020 إلى 199.9 في عام 2021 بإرتفاع قيمته 23.3 مليون بنسبة 13%
- إرتفعت قيمة مبيعات التصدير من 64.5 مليون في عام 2020 إلى 91.7 مليون في عام 2021 بإرتفاع قيمته 27.2 مليون بنسبة 42% على الرغم من تسبب فيروس كوفيد 19 في إغلاق العديد من الأسواق الخارجية التي تعتمد عليها الشركة في مبيعات التصدير وعودة الأسواق بشكل جزئي خلال عام 2021.
- حافظت مبيعات المحلي على نفس مستوى الأداء في عام 2021 حيث حققت 108 مليون مقارنة ب 108.5 مليون عام 2020 وهو ما يعد نتيجة إيجابية حيث كان من المتوقع فقدان جزء من مبيعات السوق المحلي بسبب فيروس كوفيد 19 . وقد كان إرتفاع كمية و قيمة المبيعات مؤشراً إيجابياً يدل على سعي الشركة نحو تخفيض مخزون المنتج النهائي . حيث ساهم ذلك في تخفيض قيمة مخزون المنتج النهائي من 117.7 مليون في عام 2020 إلى 88.1 مليون في عام 2021 بإنخفاض قيمته 29.6 مليون بنسبة 25% حيث يرجع ذلك إلى إرتفاع مبيعات الأقمشة من 173.1 مليون في 2020 إلى 199.7 مليون في 2021 بزيادة قيمتها 26.7 مليون بنسبة 15%.
- كما إرتفعت كمية مبيعات الأقمشة فقط من 1334 ألف متر في 2020 إلى 1581 ألف متر في عام 2021 بزيادة قدرها 237 ألف متر بنسبة 18%

**تحليل المبيعات بالألف جنيه:**

نسبة النمو ( الإنخفاض )	عام 2020		عام 2021		قيمة المبيعات	
	النسبة %	القيمة	النسبة % للمبيعات	القيمة		النسبة % للمبيعات
						مبيعات الأقمشة
-0%	(531)	61%	108,540	54%	108,009	محلي
42%	27,206	37%	64,525	46%	91,730	تصدير
15%	26,675	98%	173,065	100%	199,740	إجمالي مبيعات الأقمشة
-100%	(729)	0%	729	0%		مبيعات الملابس الجاهزة
-100%	(2,771)	2%	2,771	0%		مبيعات التبوس و الغزول
389%	96	0%	25	0%	121	مبيعات تشغيل للخير
-97%	(3,404)	2%	3,525	0%	121	إجمالي المبيعات الأخرى
13%	23,271	100%	176,589	100%	199,861	الإجمالي

كما يتضح ذلك أيضا من خلال المقارنة الموضحة بين كميات الإنتاج و كميات المبيعات خلال العامين حيث أنه في عام 2021 بلغت كمية الإنتاج 1330 ألف متر في حين كان المباع 1581 ألف متر مما يعني أنه تم بيع 251 ألف متر من المخزون. في حين أنه في عام 2020 بلغت كمية الإنتاج 1262 ألف متر في حين كان المباع 1344 ألف متر مما يعني أنه تم بيع 83 ألف متر من المخزون.

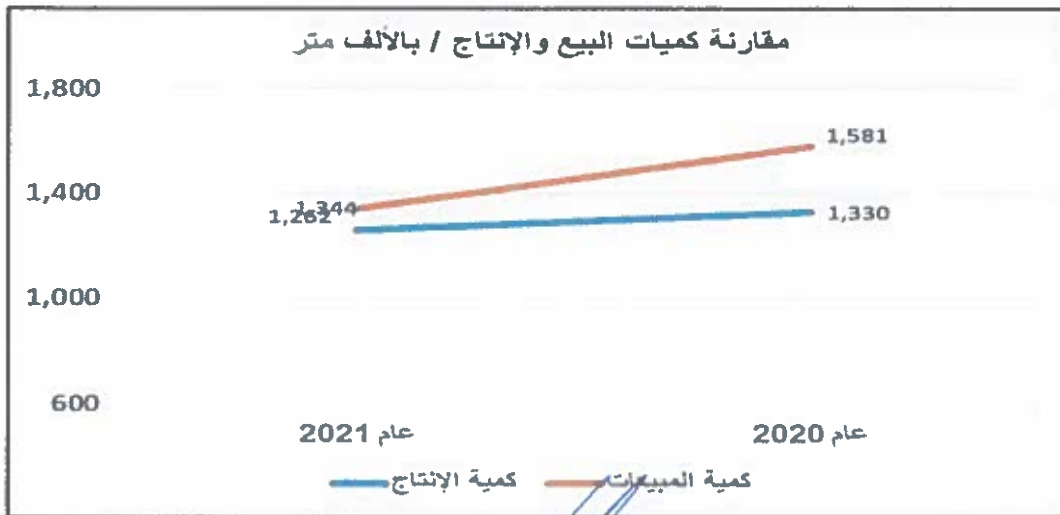
**كمية الأقمشة المباعة بالألف متر**

نسبة النمو (الإنخفاض )		عام 2020		عام 2021		كمية المبيعات
النسبة %	الكمية	النسبة % للمبيعات	الكمية	النسبة % للمبيعات	الكمية	
-0%	(0)	69.1%	930	58.8%	929	مبيعات الأقمشة محلي
57%	237	30.9%	415	41.2%	652	مبيعات الأقمشة تصدير
18%	237	100.0%	1,344	100.0%	1,581	الإجمالي

**ثانياً : الإنتاج و تكلفة المبيعات و المصاريف الإدارية و البيعة**

**إنتاج الأقمشة:**

نسبة النمو (الإنخفاض )		عام 2020		عام 2021		كمية الإنتاج
النسبة %	الكمية	النسبة % للإنتاج	الكمية	النسبة % للإنتاج	الكمية	
5%	38	61.9%	781	61.6%	820	إنتاج الأقمشة محلي
6%	30	38.1%	480	38.4%	510	إنتاج الأقمشة تصدير
5%	68	100.0%	1,262	100.0%	1,330	الإجمالي



- تكلفة المبيعات و المصاريف الإدارية و العمومية بالألف جنيه:

نسبة النمو ( الإنخفاض )		عام 2020	عام 2021	تكلفة المبيعات و المصاريف البيعية و الإدارية بالألف جنيه
النسبة %	القيمة	القيمة	القيمة	
23%	15,742	68,403	84,146	خامات
-4%	(950)	24,446	23,496	أجور
68%	2,223	3,251	5,474	تأمينات إجتماعية و تأمين طبي
10%	3,786	38,904	42,690	مصروفات صناعية أخرى
2%	103	4,719	4,822	إهلاكات صناعية
-82%	(27,991)	34,339	6,348	التغير في أرصدة مخزون تحت التشغيل و المنتج التام
69%	(4,782)	(6,886)	(11,669)	( إيرادات دعم التصدير )
<b>-7%</b>	<b>(11,869)</b>	<b>167,177</b>	<b>155,307</b>	<b>تكلفة المبيعات</b>
17%	1,380	7,902	9,282	مصروفات البيع و التوزيع
-23%	(4,734)	20,527	15,794	المصروفات الإدارية و العمومية
-11%	(50)	470	420	بدلات حضور اعضاء مجلس الادارة
0%	3,004	0	3,004	مخصصات مكونة
0%	(369)	0	(369)	رد خسائر إئتمانية متوقعة
-10%	(1,847)	17,921	16,074	أعباء التمويل
163%	(1,363)	(834)	(2,198)	خسائر (أرباح) فروق العملة
-61%	(10,525)	17,205	6,680	مدفوعات للعاملين عن تأمين جماعى
<b>-23%</b>	<b>(14,503)</b>	<b>63,190</b>	<b>48,687</b>	<b>إجمالي المصاريف الإدارية و العمومية</b>
<b>-11%</b>	<b>(26,373)</b>	<b>230,367</b>	<b>203,994</b>	<b>الإجمالي</b>

**ملحوظة :**

بندى مخصصات مكونة و رد خسائر إئتمانية متوقعة وكما يتضح من المرفق رقم (27-أ) و (27-ب) من مرفقات الميزانية هو عبارة عن مخصصات للأرصدة المدينة والخسائر الائتمانية المتوقعة وذلك لتطبيع الشركة معيار المحاسبة المصرى رقم 47 الأدوات المالية والذي يفرض على الشركة احتساب قيمة الخسائر الائتمانية وإيضاحها في الموقف المالى للشركة اعتباراً من نهاية العام المالى 2021.

شركة جولدن تكس للاصواف  
سجل تجارى : ٩١١٣  
د. ص. : ١٠٠ - ٢٥٩ - ٣٤٠



## ملاحظات على نتائج وأداء الشركة :

### تطوير المنتج وإدارة التصميمات

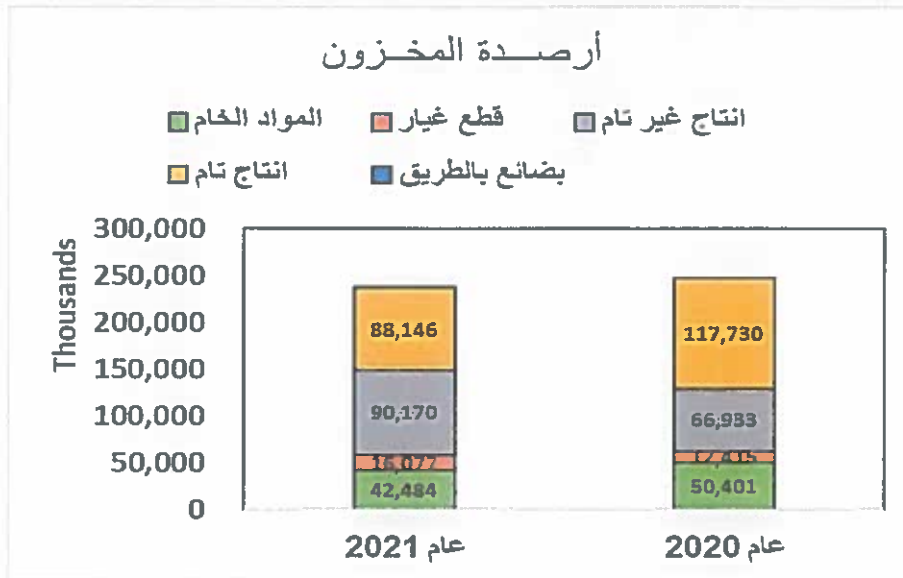
- تم الإشتراك في معارض دولية مثل معرض Première Vision.
- تم عرض الكولكشن الجديد على العملاء لإستطلاع آرائهم ودراسة حجم التعاقدات المتوقعة خلال العام الجديد 2022 وهو ماكان له أثر إيجابي حيث حصلت الشركة على طلبات شراء من بعض العملاء من خلال الكولكشن الخاص بالشركة.
- تم تجديد غرفة العرض لكي تظهر بشكل لائق بالإجتماعات التي يتم فيها التواصل مع العملاء حيث يتم الآن دعوة العملاء للنقاش داخل الشركة وليس في مقراتهم لكي يتم عرض أحدث المنتجات عليهم بالإضافة إلى التفاوض على الصفقات سواء مبيعات من أصناف فريش أو مبيعات من المخزون.

### الإنتاج

- مصنع الغزل : تم التعاقد على شراء أجهزة ليكرا جديدة لتركيبها على خطوط الغزل بالشركة نظراً لتزايد طلب السوق على الأقمشة الليكرا.
- مصنع التجهيز : تم التعاقد وفتح اعتماد مستندي لشراء ماكينة رام وذلك لاستيعاب التطور التكنولوجي والتقني في تقنيات تجهيز الأقمشة و جاري تجهيز المكان الذي سيتم فيه التركيب لحين وصول الماكينة.
- مصنع النسيج : تم التعاقد على شراء عدد عشرة أنوال نسيج جديدة لتحل محل 10 أنوال من الأنوال القديمة التي إنخفضت إنتاجيتها وكفائتها وارتفعت تكلفة تشغيلها نظراً للصيانات المتكررة و تكلفة قطع الغيار وسوف يتم إستخدام هذه الأنوال التي تم إخراجها من الخدمة كقطع غيار للأنوال الموجودة من نفس النوع مما يؤدي إلى زيادة الطاقة الإنتاجية للشركة بالإضافة إلى تخفيض مصروفات الصيانة وقطع الغيار.
- تم رفع كفاءة الماكينات القديمة وتزويدها بأجهزة قياس حديثة لزيادة الجودة الأوتوماتيكية وايضاً يتم عمل الصيانات الدورية من خلال توفير قطع الغيار اللازمة للحفاظ على حالة الماكينات القديمة واستمرارها في الإنتاج.

### المخزون

- قامت الشركة بتقليل أيام الإحتفاظ بالمنتج التام في المخازن من خلال تسليم المنتج التام خلال مدة لا تتعدى 14 يوم.
- تبذل الشركة جهوداً كبيرة لبيع المخزون القديم وقد تحقق ذلك خلال عام 2021 حيث تم بيع 251 ألف متر من مخزون الفترات السابقة ليس فقط من خلال السوق المحلي ولكن أيضاً من خلال اسواق تصديرية مثل الأسواق الافريقية ( نيجيريا - جنوب افريقيا ... ) وايضاً السوق التركية وهو ما يمثل نجاحاً كبيراً خاصة في ظل التحديات الكبيرة التي واجهتها الشركة خلال العام.



- قامت الشركة بتأمين إحتياجاتها من المواد الخام بسعر تنافسي لتحقيق ربحية جيدة.
- المراجعة و المتابعة المستمرة لجميع أسعار بيع الأصناف التي يتم إنتاجها بحيث يتم الحفاظ على معدل ربحية مقبول للشركة مع الحفاظ في نفس التوقيت على علاقات الشركة بالعملاء خاصة في ظل الظروف الصعبة التي يمر بها السوق العالمي و المحلي نتيجة جائحة كوفيد 19.

#### تدعيم العلاقات مع العملاء في أسواق التصدير و السوق المحلي.

- نجحت الشركة في فتح أسواق جديدة خاصة في أفريقيا ودول الخليج العربي.
- تهتم الشركة الآن ببناء علاقات قوية مع العملاء بدلاً من التركيز على عملية البيع نفسها بشكل مباشر ومع الوقت تكسب الشركة ولاء العميل بما يضمن عمليات شراء مستمرة من العملاء وليس مجرد صفقة بيعية واحدة .
- تحول إهتمام الشركة من كيف تجذب عملاء جدد إلى كيف تحافظ على ولاء العملاء الحاليين خاصة في ظل ظروف السوق الصعبة وهذا التحول هو نظرة تسويقية طويلة الأمد تساعد على الإستمرارية و المنافسة في السوق حيث أن تكلفة جذب عملاء جدد أكبر من تكلفة الحفاظ على العملاء الحاليين.
- معرفة إحتياجات العملاء و متطلباتهم عن طريق:
  - التواصل المباشر مع العملاء من خلال الأسئلة المباشرة أو استطلاعات الرأي.
  - التنبؤ بإحتياجات و متطلبات العميل عن طريق دراسة تعاملات العميل السابقة سواء مع الشركة أو مع غيرها.
- الإهتمام بالعميل و التواصل الدائم معه لبناء الثقة المتبادلة و حل أي مشكلات قد تظهر بشكل سريع.
- تحسين جودة المنتجات للشركة من خلال تطبيق برامج الفحص و الجودة
- تحسين جودة العلامة التجارية للشركة من خلال تغيير العلامة التجارية القديمة و تسجيل العلامة التجارية الجديدة.

#### الموارد البشرية و الشئون الإدارية

- استكمال الهيكل التنظيمي للشركة من خلال إضافة كوادر في الإدارات المختلفة لتدعيم فريق عمل الشركة.
- تم احلال و تجديد في الموارد البشرية في جميع الإدارات للزول بمتوسط الأعمار و ضخ دماء جديدة بالشركة من الشباب لإعداد جيل جديد من الكوادر الشابة للنهوض بالشركة حيث انخفض متوسط الأعمار من 46 سنة كمتوسط لعام 2020 إلى 44 سنة بنهاية عام 2021.

#### التمويل و مصادره

- إنخفضت التسهيلات الإئتمانية من 242.7 مليون في 31-ديسمبر-2020 إلى 185.8 مليون في 31-ديسمبر-2021 بإنخفاض قيمته 57 مليون بنسبة 23.5% وذلك نظراً لتوجه الشركة نحو الإعتماد بشكل أكبر على التحصيلات من العملاء و تحسين شروط السداد للموردين على الرغم من ظروف السوق بسبب جائحة كوفيد 19.
- ونتيجة لذلك إنخفضت المصروفات التمويلية من 17.9 مليون في عام 2020 إلى 16.1 مليون في عام 2021 بإنخفاض قيمته 1.8 مليون بنسبة 10.3% حيث يرجع ذلك لعدة أسباب أهمها.
  - استخدام التسهيلات البنكية المتاحة بشروط تعاقدية أفضل بعد القيام بمراجعة جميع عقود التسهيلات البنكية بحيث تم تعديل الشروط و سعر التكلفة بصورة تتماشى مع إحتياجات السوق و معدلات ربحية الشركة
  - الإدارة الجيدة للنقود.
  - ثبات سعر الفائدة خلال عام 2021 مقارنة بعام 2020
- تعمل الشركة الآن على تعجيل عملية التحصيل و تقليل فترة المديونية للعملاء و تحسين شروط السداد للموردين.

#### الموردين

- رغم الظروف التي مر بها العالم إلا أن إدارة الشركة قامت بعقد اجتماعات مكثفة مع موردي الشركة للخامات و الماكينات لتقوية العلاقات مع وضع جولدن تكس على قائمة أولويات الطلبات الحالية.

- التفاوض مع الموردين لتحسين شروط السداد والحصول على تسهيلات كبيرة سواء في الحدود الإئتمانية أو في فترات السداد. مما يعطي مرونة أكثر للتدفقات النقدية للشركة من خلال استخدام طرق مختلفة للتعامل مع الموردين مثل:
    - استخدام خطاب ضمان من شركة العرفة للموردين.
    - قيام الشركة بالتعاون مع شركات التأمين العالمية مثل Allianz
- حيث يتم تغطية مستحقات الموردين بدون اللجوء إلى LCs و Advance Payment مما يؤدي لخفض التكلفة التمويلية للشركة

#### تدعيم العلاقات مع البنوك

- تم الإتفاق مع البنوك على تحسين شروط السداد لتصبح متوسط فترة السداد من 270 يوم إلى 365 يوم بدلاً من 180 يوم
- أظهرت نتائج الربع الرابع تحسن ملحوظ في التدفقات النقدية للشركة حيث إرتفاعاً ملحوظاً في الأرباح مما يعكس الجهود المبذولة نحو إعادة هيكلة الشركة ووضعها على المسار الصحيح رغم صعوبة التحديات التي تواجهها الشركة خاصة في ظل ظروف السوق الحالية.

#### تكنولوجيا المعلومات

في ضوء القانون رقم 518 وإدراج اسم الشركة بمنظومة الفاتورة الإلكترونية تم إتمام عملية التكامل بنجاح مع المنظومة الضريبية و منظومة الفاتورة الإلكترونية قبل ميعاد التطبيق الإجبارى في 15-فبراير-2021.

حيث تم التعاقد مع شركة EME والتي قامت بتصميم بيئة وسيطة يتم من خلالها الربط بين برنامج Microsoft Axapta وكلاً من المنظومة الضريبية الجديدة و منظومة الفاتورة الإلكترونية. مما أدى إلى إرسال مصلحة الضرائب المصرية بخطاب شكر للشركة لكونها من أوائل الشركات الرائدة في تنفيذ التكامل بين ERP System الخاص بها وبين كلاً من منظومتي الضرائب و الفاتورة الإلكترونية حيث تم التطبيق بالكامل بدءاً من أول فبراير-2021.

و تفضلوا بقبول وافر الإحترام ،،،

الدكتور/علاء احمد عبد المقصود عرفة  
نائب رئيس مجلس الإدارة و العضو المنتدب

X NZ



تقرير مجلس الإدارة السنوى المرفق بالقوائم المالية

(معد وفقا لاحكام المادة 40 من قواعد القيد )

تلتزم الشركة المقيدة فى اعداد تقرير مجلس ادارتها المعد للعرض على الجمعية العامة بالبيانات الواردة بالملحق رقم 1 المرفق باللائحة التنفيذية للقانون رقم 159 لسنة 1981 بالإضافة الى مايلى :

اسم الشركة	شركة جولدن تكس للاصواف ش.م.م
------------	------------------------------

ثانيا: البيانات الأساسية للشركة

غزل ونسج وتجهيز وصباغة الاقمشة الصوفية والصوفية المخلوطة بانواعها والبوليستر بانواعه الخالص والمخلوط والالياف التركيبية المستخدمة فى النسيج والتريكو وصباغة التوبس والغزل وتجارة الغزل والتوبس وتشميع خيوط البولبيستر و خيوط صناعية غير مستمرة سواء من انتاج الشركة او الغير و تصنيع و تخزين المنتجات التالية: القطن، القطن المخلوط، الاكليك، الفسكوز، الليكرا، الكشمير، النايلون، الحرير و الكتان بجميع خلطاتها و تصنيع الاقمشة و الغزول من تلك المنتجات. و يجوز للشركة ان تكون لها مصلحة او تشترك باى وجه من الوجوه مع الهيئات و غيرها التى تزاول اعمالا شبيهة باعمالها او التى قد تعاونها على تحقيق غرضها فى مصر او فى الخارج كما يجوز لها ان تندمج فى الهيئات السابقة او تشتريها او تلحقها بها بموافقة الهيئة العامة للاستثمار و المناطق الحرة.	غرض الشركة
25 سنة حتى 2033	المدة المحددة للشركة
قانون 8 لسنة 1997 وقانون 95 لسنة 1992	القانون الخاضع له الشركة
250,000,000 جنية مصرى	اخر راس مال مرخص به
142283363 جنية مصرى	اخر راس مال مدفوع
1992/04/07	تاريخ القيد بالبورصة
10 جنيهات مصرى	القيمة الاسمية للسهم
142,283,363 جنية مصرى	اخر راس مال مصدر
رقم و تاريخ القيد بالسجل التجارى	رقم و تاريخ القيد بالسجل التجارى
9113 2020/9/3	رقم و تاريخ القيد بالسجل التجارى

علاقات المستثمرين:

عبد الحميد زيدان محمد عوضين	مدير علاقات المستثمرين
قطعة 3/2 ش المشير احمد اسماعيل- المنطقه الصناعيه الثالثه A1 العاشر من رمضان - الشرقية	عنوان المركز الرئيسي
<a href="http://www.goldentex.com.eg">www.goldentex.com.eg</a>	الموقع الالكترونى
<a href="mailto:A.zidan@goldentex.com.eg">A.zidan@goldentex.com.eg</a>	البريد الالكترونى
0222754455	أرقام التليفونات
أرقام الفاكس	01008944911 01099571222

شركة جولدن تكس للاصواف  
س.ب.ت : ٩١١٣  
د.ص : ٣٤٠٠ - ٢٥٩٠٠٠



**مراقب الحسابات:-**

محاسب/ امين سامى حلمى		اسم مراقب الحسابات	
2021/05/22		تاريخ التعيين	
4994	تاريخ قيده بالهيئة	107	رقم القيد بالهيئة

**هيكل المساهمين ( نسبة ملكية أعضاء مجلس الإدارة ):-**

النسبة	عدد الاسهم فى تاريخ القوائم المالية	حصة 5 % من اسهم الشركة فأكثر
%43.95	6,276,976	شركة العرفه للاستثمارات والاستشارات
%7.8	1,114,465	المصرف المتحد
%11.1	1,591,350	بنك مصر
%62.89	8,982,791	الاجمالي

**ملكية اعضاء مجلس الإدارة:**

النسبة	عدد الاسهم فى تاريخ القوائم المالية	ملكية اعضاء مجلس الادارة فى اسهم الشركة
%0.04	5,407	الدكتور/ علاء احمد عبدالمقصود عرفه
%43.946	6,276,976	السادة/ شركة العرفه للاستثمارات والاستشارات
%0.001	254	السيدة/ شيرين احمد عبدالمقصود عرفه
%1.67	238,687	السيد/ بهاء صلاح محمود عرفه
%0.75	106,883	السيدة/ ليلي احمد نبوى القواس
%0.63	89,436	السيد/ أحمد مختار مصطفى عبدالمقصود عرفه
%11.14	1,591,350	بنك مصر
%58.17	8,308,993	اجمالي ملكية اعضاء مجلس الادارة

**تفاصيل اسهم الخزينة لدى الشركة :**

الموقف وفقا للبيان السابق		تاريخ الشراء	الموقف وفقا للبيان الحالي		تاريخ الشراء
نسبتها	عدد الاسهم		نسبتها	عدد الاسهم	
	لا يوجد	لا يوجد		لا يوجد	لا يوجد

شركة جولدن تكس للصناعات  
س.ت: ٤١١٣  
ف.ت: ٢٥٩-٣٤٠-١٠٠٠

**مجلس الإدارة :-**

**آخر تشكيل لمجلس الإدارة :-**

الاسم	الوظيفة	جهة التمثيل	الصفة ( تنفيذي - غير تنفيذي - مستقل )
الامين احمد محمد عثمان ابانله المهندس/	رئيس مجلس الإدارة	مستقل	غير تنفيذي
علاء احمد عبدالمقصود عرفه الدكتور/	نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب	شركة العرفه للاستثمارات والاستشارات	تنفيذي
السيد/ احمد مختار مصطفى عبدالمقصود عرفه	عضو مجلس الإدارة	نفسه	غير تنفيذي
السيد/ محمد احمد السيد مرسى	عضو مجلس الإدارة	شركة العرفه للاستثمارات والاستشارات	غير تنفيذي
السيدة/ شيرين أحمد عبدالمقصود عرفه	عضو مجلس الإدارة	شركة العرفه للاستثمارات والاستشارات	غير تنفيذي
السيد/ بهاء صلاح محمود عرفه	عضو مجلس الإدارة	نفسه	غير تنفيذي
السيدة/ ليلي أحمد نبوى القواس	عضو مجلس الإدارة	نفسه	غير تنفيذي
السيد/ عمرو محمد عثمان الشرنوبى	عضو مجلس الإدارة	مستقل	غير تنفيذي
السيد/ احمد على الغريب الضرعامى	عضو مجلس الإدارة	بنك مصر	غير تنفيذي
شركة العرفه للاستثمارات والاستشارات	عضو مجلس الإدارة	نفسها	غير تنفيذي

**اجتماعات مجلس الإدارة :-**

عدد مرات إنعقاد اجتماعات مجلس الإدارة (5) مرات خلال عام 2021 كما يلي :

1- جلسة فى مارس 2021 بتاريخ 2021-3-14

2- جلسة فى مايو 2021 بتاريخ 2021-5-11

3- جلسة فى مايو 2021 بتاريخ 2021-5-22

4- جلسة فى اغسطس 2021 بتاريخ 2021-8-14

5- جلسة فى نوفمبر 2021 بتاريخ 2021-11-13

شركة جولدن تكس للصناعات  
مصر  
رقم: ٩١١٣  
رقم: ١٠٠٠٢٥٩٢٤٤

اقتراح توزيعات الأرباح:

لا يوجد مقترح من مجلس الادارة بتوزيع ارباح.

لجنة المراجعة :-

آخر تشكيل للجنة المراجعة :-

الاسم	جهة التمثيل
السيد/ عمرو محمد عثمان الشرنوبى	رئيس لجنة المراجعة
المهندس/ امين احمد محمد عثمان اباطة	عضو اللجنة
السيدة/ شيرين احمد عبدالمقصود عرفه	عضو اللجنة
مصطفى حبيب/الاستاذ	امين سر اللجنة

بيان اختصاصات اللجنة والمهام الموكلة لها :-

- فحص ومراجعة اجراءات الرقابة الداخلية للشركة ومدى الالتزام بتطبيقها
- فحص ومراجعة المعلومات الادارية الدورية
- الاطلاع على المركز المالى للشركة والحسابات الختامية

أعمال اللجنة خلال العام :-

-	عدد مرات انعقاد لجنة المراجعة ؟
-	هل تم عرض تقارير اللجنة على مجلس إدارة الشركة ؟
-	هل تضمنت تقارير اللجنة ملاحظات جوهرية وجب معالجتها ؟
-	هل قام مجلس الادارة بمعالجة الملاحظات الجوهرية ؟

*(Handwritten signature)*

شركة جولدن تكس للأصواف  
س.ب.ت : ٩١١٣  
ج.ب.ض : ٣٤٠-٣٥٩-١٠٠٠

الإثابة و التحفيز للعاملين و المديرين بالشركة ( إن وجد ) :-

	اجمالي الاسهم المتاحة وفقا لنظام الإثابة والتحفيز للعاملين والمديرين
	اجمالي ماتم منحه من اسهم الإثابة والتحفيز للعاملين والمديرين خلال العام
لا يوجد فى الشركة حاليا نظام اسهم الإثابة والتحفيز للعاملين والمديرين	عدد المستفيدين من نظام الإثابة والتحفيز للعاملين والمديرين
	اجمالي ماتم منحه من اسهم الإثابة والتحفيز للعاملين والمديرين منذ تطبيق النظام
	اسماء وصفات كل من حصل على 5% او اكثر من اجمالى الاسهم المتاحة ( او 1% من راس مال الشركة ) وفقا للنظام

المخالفات و الاجراءات التى تتعلق بقانون سوق المال :-  
لا يوجد

المعاملات مع الاطراف ذات العلاقة :-

- عقد تأجير مخازن بين الشركة و شركة يورميد بقيمة ايجارية 39,900 الف جنيه.
- عقد ادارة معارض جولدن تكس مع شركة يورميد للملابس الجاهزة بعائد 20% من صافى البيع المعارض.
- عقد تأجير مصنع شركة وايت هيد للغزل باجمالى 105,000 جنيه شهريا .

تفضلوا بقبول وافر الاحترام ، ، ،

نائب رئيس مجلس الادارة و العضو المنتدب

الدكتور/ علاء احمد عبدالمقصود عرفه

